Cómo Hablar en Público y Motivar a las Personas

SECRETOS PARA SER UN CONFERENCISTA PROFESIONAL

CARLOS DE LA ROSA VIDAL

www.conferenciasmotivacionales.tk



CarlosdelaRosaVidal

Conferencias TEM

http://www.facebook.com/ConferenciasMotivacionales

Persuasión Hipnótica

10 Secretos para una Conferencia de Alto Impacto



Carlos de la Rosa Vidal
Aldo Díaz Rivero
Carlos Fernández Castañeda



Persuasión Hipnótica

10 SECRETOS PARA UNA CONFERENCIA DE ALTO IMPACTO

CARLOS DE LA ROSA VIDAL
ALDO DÍAZ RIVERO
CARLOS FERNÁNDEZ CASTAÑEDA



Lima-Perú
Diciembre de 2010

ÍNDICE

PARTE 1
La Venta Hipnótica de las Ideas

Uno de los discursos más elocuentes y motivadores que jamás se escuchó en la historia fue pronunciado por Winston Churchill ante un grupo de jóvenes estudiantes en una escuela inglesa. El primer Ministro con suma elegancia y tras un expectante silencio pronunció:

"Nunca se den por vencidos, nunca se den por vencidos, nunca se den por vencidos. Nunca, nunca, nunca. Ante nada que sea grande o pequeño, sublime o trivial, nunca se den por vencidos. A no ser que los aconsejen la convicción, el honor y el sentido común."

Un silencio con una etiqueta de "y ahora qué" recorrió toda la sala mientras Churchill regresaba a su asiento. El discurso brevísimo de menos de treinta segundos dejó deslumbrados a cuántos les rozó las teclas de sus descorazonadas pasiones.

Siempre puedes estar seguro del efecto que puedes causar en tu auditorio si te preguntas qué resultados esperas producir. Si de antemano conoces qué esperas lograr. Si preparas cada detalle de tu presentación. Cada pensamiento que vas a compartir. Cada movimiento que puedes realizar.

Importa el continente tanto como el contenido. Un producto político podrá venderse en la medida que los mecanismos involucrados logren ser trabajados en cada detalle.

En el campo político esencialmente importan tres elementos. El liderazgo político, el programa político y la organización política. Sin liderazgo eficiente, no hay quien persuada eficazmente del programa y menos quien empuje el desarrollo de la organización.

Sin programa convincente sólo hay liderazgo de espectáculo y organización no comprometida. Sin organización política, no existe liderazgo auténtico, porque la existencia de liderazgo implica ineludiblemente la existencia de seguidores, y el programa… ¿a quién convencemos del programa?

Un escenario equivalente encontramos en la labor de comercio de ideas en el arte de hablar en público. Importan básicamente tres elementos: el orador, el discurso y el público. Como el líder, el programa y la organización. Como el vendedor, el producto y los clientes. Un orador ineficiente, despasionado, arruinará el mejor discurso, las mejores ideas, y obtendrá un público indiferente y aburrido.

Un discurso pésimo, con ideas infortunadas, harán desinflar al orador y conseguirán un público desilusionado. Un orador sin público no es orador. Un conferencista sin aplauso sincero no tiene futuro.

En el Dossier Nº 1 de Oratoria para Vender Ideas ya lo explicábamos. El primer producto a vender eres tú. Conviértete en un maestro en la venta de tus ideas, pero antes que nada sé un maestro en tu propia venta de personalidad. Los seguidores comparten los ideales del líder sólo si antes este último ha sabido trasmitir su pasión y su nobleza. Sólo si antes ha logrado venderse a sí mismo. Recuerda el líder encuentra la visión, el público sigue a un líder.

Tu crecimiento personal debe ser una de tus prioridades. Nadie compra ideas de quién no está comprometido con sus sueños e ideales. Sobretodo con su desarrollo como persona. Producir ideas es una tarea esencial. Tanto más esencial es reconocer que vayas donde vayas la vida es crecer y crecer. Si tu misión es ser buen líder, multiplicador de otros líderes, empieza hoy a crecer.

La regla más importante para comenzar

Para vender algo primero tienes que conocer muy bien tu producto, ¿cómo vender algo que tú mismo no comprarías? Los resultados que esperamos es que tú te conviertas en un orador aceptable y con la práctica en un orador eficaz. Por esta razón todos los días en tu cabeza tienes que cumplir la regla más importante para comenzar la aventura de vender ideas.

La regla más importante es saber qué ideas deseas tener. Repito saber qué ideas vender. Conocer el mensaje es el inicio del proceso comunicacional. Zig Ziglar, uno de los autores que más admiro en el campo del crecimiento personal tiene un promedio de lectura diario de tres horas. De 24/7/365 emplea 3 HORAS.

Multiplica sólo una hora diaria de lectura durante un año y luego por tres, inevitablemente esto te llevará a un conocimiento superior al promedio en tu campo particular. Algunas estimaciones revelan que si lees sobre un tema específico durante tres años te volverás en experto nacional; si continuas hasta cinco años en experto internacional. Y te aseguro que si continúas religiosamente el hábito de la lectura podrás llegar a experto universal en 10 años. Quizá un poco más.

Ahora, dónde encontraremos ideas frescas y actualizadas. En esta era de la asombrosa sociedad de la información, la única capaz de convertirnos en receptores de la biblioteca del mundo es la Internet.

Insistiré con el tema. Ferran Lalueza escribe "Por una parte, las TIC ponen al alcance del público un volumen de información hasta hace poco inimaginable y lo capacitan para que se convierta en emisor de sus propios contenidos, favoreciendo la creación de una sociedad red donde el pluralismo y la transparencia se ven significativamente reforzados."

Muy bien, ya entendiste si vas a vender ideas tienes que tenerlas. Navega por la Internet y podrás encontrar el nombre del caballo más querido de Napoleón, ¿te sirve el nombre? quizá para una conferencia titulada "Los caballos más famosos de la historia."

¿Necesitas vender ideas sobre cómo hacer discursos? teclea en Google y consigue "Los mejores discursos de todos los tiempos." Eres estudioso de las religiones comparadas vamos ayúdate con el mouse y encuentra lo que buscas entre los sanquintín trillones de bits de información. ¿Necesitas algunas ideas sobre la felicidad interior? te recomiendo que descargar mi libro electrónico gratuito **"Arte y Estilo de Marketing Motivacional,** ensayos sobre la felicidad auténtica**"** (copia el título y escríbelo en www.google.com y es tuyo)

Dejemos las TIC (Tecnologías de Información y Comunicación) (escrito de esta forma porque las TIC son más conocidas que su largo nombre, discúlpeme profesor de redacción) ahora regresemos a nuestros amados libros. Resultaré un poco a vocecilla de maestro, mas es necesario repetirlo para enviarlo a tu subconsciente: debes investigar y reunir mucha, mucha, mucha, mucha información, aunque sólo utilices una poca y obviamente la mejor. Hazte de un plan de lectura, algunos leen un libro por semana, otros un libro cada 30 días, otros un libro cada vez que tienen un profesor condenado que les obliga a leer. De todos estos métodos te recomiendo el primero. Lee, lee y lee. Investiga, investiga e investiga. Desde hace seis años tengo un listado de todos los libros que he leído y estudiado. La lista me sorprende cada vez que la reviso. Porque viene a mi memoria inmediatamente las mejores ideas de cada documento.

Un consejo millonario: no leas cualquier cosa. Cuida tu mente como cuidas qué comer. Lee a buenos autores, literatura de los premio Nobel, procura variar la temática de tu alimento intelectual. Realidad contemporánea, economía, marketing, liderazgo, política internacional, ciencia, nuevas tecnologías, negocios, filosofía y ciencias sociales. Lee a los clásicos Cicerón, Séneca, Platón. En fin a Peter F. Druker, Stephen Hawking, Michel Foucault, Daniel Goleman, Gabriel García Márquez, José Saramago, Fernando Savater, Sun Tzu, Carlos de la Rosa…

Conviértete en periodista ciudadano, consulta a los expertos, es una de las mejores habilidades de un comunicador social. Pregunta, búscate mentores. Proyecta investigaciones propias, produce conocimiento, no sólo seas un mero coleccionista.

Un orador auténtico tiene que ser un gran lector y en lo posible culto. No es necesario querer saberlo todo, es un intento erróneo a la vez que imposible, pero una buena cultura general hará que el orador disponga de más y mejores recursos para comunicarse eficazmente con su auditorio.

René Descartes lo dejó bien claro: "Leer un libro enseña más que hablar con su autor, porque el autor en el libro, sólo ha puesto sus mejores pensamientos."

La misión de vender ideas en público es una gran responsabilidad

Manejar Ideas no es como tener un catálogo de los productos de un vendedor. Es una situación distinta. Las ideas están evolucionando, para bien o para mal. Todos los oyentes tienen filtros ideológicos y culturales diferentes.

Una botella de shampoo puedes venderla a 5 mujeres diferentes y todas ellas sólo quieren una cosa: que el producto haga magia con sus cabellos y brillen hermosos. Cuando vendes una idea todos tienen intereses distintos e interpretaciones igualmente múltiples.

Vender ideas es un asunto muy serio y la responsabilidad de un orador que vende ideas es un asunto de cuidado.

Cuántas son las jaulas que nos mantienen encerrados y pensamos que estamos libres porque no comulgamos con los sistemas culturales predominantes.

¿Cuál es información que deseas dominar?

Ahora viene el plato fuerte. Te recomiendo que encuentres algo original que supones nadie más le daría a tu público. En cuanto a los temas hay específicos o generales.

Entre los primeros pueden haber: Cómo dirigir una asamblea en cuatro pasos; Los múltiples usos de un lapicero convencional;

En cuanto a los generales: Cómo lograr la libertad interior; La era moderna y la Internet; El día en que el hombre pueda volar; y demás.

Consejo Imprescindible número uno para dominar informaciones: procura en lo posible escoger temas específicos. Motivo: tienes que enfocarte. Cuando tengas que hablar de los 10 secretos para implantar normas de calidad en la gestión de instituciones escolares, tienes que hablar de los 10 secretos, no del panorama de la educación mundial, esos son para los foros internacionales.

Motivo 2: tu futuro oyente auditorio desea escucharte porque le dijeron que tú manejas información que le puede ser útil. Respétalo como respetas a tu consejero espiritual o a tu maestro ateo de la universidad. Tu público esperará que hilvanes puntos específicos y asuntos concretos.

Si dictas una conferencia sobre cómo escribir poemas de amor (casi lo hago una vez) tus oyentes anotarán las fórmulas que les compartan sobre cómo enamorar vía la poematerapia (en el transcurso hasta puedes ganar dinero, esto sí me ocurrió, algún convencido de tu expertocracia solicitará tu número o bien para que le redactes uno para su novia o bien para que le compartas más consejos para escribir el suyo)

Motivo 3: compartir temas específicos aumenta tu reputación. Este libro contiene decenas de consonantes y vocales de información sobre cómo mejorar tu habilidad para hablar en público, no sobre la comunicación humana en general. Más adelante conocerás 10 Secretos para una Conferencia de Alto Impacto.

Motivo 4: No pidas más motivos y asegúrate de investigar siempre antes, durante y después de tu conferencia. Sabías que mientras dictas tu conferencia de pronto aparecen por tus neuronas unas ideas como si alguien te las hubiera dictado. Con razón dicen que el maestro aprende más mientras enseña.

TAREA PARA CASA:

1.- Cómprate cuadernillos pequeños en donde anotar cualquier idea que encuentres, que escuches, que leas.

2.- Cómprate una agenda y un libro de diario, en donde anotar tus pensamientos, anécdotas, o para simplemente escribir. Recuerda que algunas investigaciones señalan que escribir refuerza la identidad y es una poderosa herramienta de terapia.

3.- No me hagas escribir estas tareas en vano, te ruego hazlo, tú festejarás los resultados. Un punto importante: recomiendo que compres los cuadernillos para escribir y no tanto redactar frente a una computadora o notebook. Preferible tener a mano y sentir físicamente el soporte de tus escritos.

Cómo encontrar temas interesantes

Vamos, es imposible decirlo todo en este libro, me encantaría pero no tengo previsto hacer de este tema un libro de 592 páginas. Eso sí, voy a sugerirte cómo encontrar temas interesantes, aunque deseo que seas tú quien busque lápiz y papel. Pregúntate, para ti, cuáles son los temas más interesantes del mundo, del universo, si deseas. Luego consulta a tu espos@, novi@, amante, al adorado tormento, al peor es nada.

En mis talleres de Oratoria Motivacional sólo dos temas están vetados: la apología al terrorismo y quedarse callado. Todo lo demás puede resultar interesante, al público correcto siempre el mensaje correcto. Jamás olvidarlo.

Un tema interesante para la comunidad científica investigadora de la física cuántica puede no serlo para la comunidad del club de fans de los animales de la tercera edad. Un tema súper interesante para un consultor en sistemas de entrenamiento motivacional puede no serlo para un viejo con el ceño fruncido de sólo 30 años y que vive como si lo hubieran bautizado con limón.

Todos nos interesamos por cosas diferentes. La gran ventaja es que quienes tienen pasiones comunes suelen juntarse y es ahí donde tú puedes ejercer tu don de líder y orador. Recuérdalo: la información tiene que interesar a nuestro público o al menos hacerlo interesante. Únete a clubes o grupos de estudio en donde requieran de expositores.

Enfocándonos:

Secreto número 1 sobre informaciones interesantes: la información tiene que interesarte a ti. El tema tiene que entusiasmarte, mientras más disfrutes, más aprenderás. Mientras más aprendas mejor preparado estarás. Y mágicamente más motivos tendrás para sentirte inspirado a compartir de algo que disfrutas.

Sólo puedes hablar auténticamente convencido de las cosas que te apasionan. Imagina a un astronauta hablando sobre tópicos de belleza cutánea. Ahora visualízate como a un líder político persuadiendo a tus seguidores a ser los protagonistas del cambio de las naciones. Tu público lo notará. Intenta compartir informaciones que a ti mismo te gustaría escuchar. Vende las mismas ideas que tu mismo animosamente comprarías. **Ésta es la Fórmula Extraordinaria del Secreto Número 1.**

Secreto número 2 sobre informaciones interesantes: tienes que hacer interesante la información para los demás. Si deseas interesar a los demás, sólo haz una cosa: interésate por ellos. Vamos, entrégales información de utilidad. Obséquiales algo que puedan emplear hoy mismo para resolver sus más cercanos problemas personales, laborales o profesionales. Ya lo mencioné en otro de mis libros: "Ayudando a los demás a conseguir lo que quieren conseguiremos lo que necesitamos"- El Poder de la Excelencia Humana, (Perú, 2006)

Recuerda interesarte por los demás. Una de las máximas de las relaciones humanas dicta que “las personas te darán a ti lo que deseas a medida que tú les des lo que ellos desean.” Esta es una revelación práctica fabulosa. La mejor forma de interesar a los demás es interesarte auténticamente por ellos. Este es el secreto oculto tras la verdad. **Ésta es la Fórmula Extraordinaria del Secreto Número 2.**

Quieres ser un buen orador: Escribe

Estarás preguntándote: yo quiero hablar mejor en público, en unos párrafos anteriores me hablaste de recopilar información y ahora me sugieres que escriba. ¡Exacto!

El 1er Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica es saber qué ideas vas a compartir en tus charlas. Tienes que organizar estas ideas, no puedes dejarlas allí en los libros, revistas, en tu colección de audios instructivos. En algún lugar del cerebro, en las mitocondrias. No. Específicamente, necesitas redactar tu conferencia de venta de ideas con tus propias palabras, no con el lenguaje de los libros, ni de quienes consultaste. Las palabras serán tuyas.

Recomiendo escribir toda la charla o exposición, no con la intención de sugerirte leer cada palabra que escribas, ni de solicitarte que aprendas de memoria cada vocal, letra, punto y coma. Sino para que consigas un registro fiel de cada conferencia que compartas porque el documento que redactes estará constantemente enriqueciéndose con más aportes e ideas ¡Son tus pensamientos en la hoja de papel! Te dará la oportunidad de repetirlo una y otra vez. La práctica te dará seguridad y experiencia.

Con autoridad por eso dicen que “uno no sabe lo que sabe hasta que lo escribe.” Te comparto otro secreto este mismo texto lo utilizo para charlas sobre consejos para hablar en público.

Tips para Escribir Discursos:

Uno.- Redacte para el oído de sus oyentes, no para deleitar su vista.

Dos.- Escriba tal y como hablaría en la conferencia.

Tres.- Sea Claro y específico, detalles, descripciones, escriba para la imaginación. Escriba escenas, acciones, argumentos.

Cuatro.- Intente colocar una sola idea por párrafo, escriba en frases cortas. Esmérese en los conectores entre una idea y otra.

Cinco .- Redacte creando expectativa

Básicamente existen tres formas de pronunciar discursos:

1.- Leer el discurso que escribiste, desde la primera consonante hasta el último punto. Poco recomendable para quienes se inician en este gratificante oficio de hablar en público, circunscribe las opciones de la espontaneidad. Mas, en oradores expertos, puede volverse una herramienta poderosa de alto impacto. Intenta adquirir conocimientos en técnicas de lectura en voz alta.

2.- Apoyarse en notas que resalten los puntos principales del discurso. Confeccionada con las palabras clave que rápidamente te sugieran los conceptos e ideas que investigaste y redactaste. Es el sistema ideal para principiantes. Recuerda sólo palabras clave, no párrafos enteros. Por unas diez líneas resultaría infantil que durante 15 minutos mantengas los ojos clavados en el papel y sólo cinco minutos de mirada nerviosa al auditorio. Los mejores oradores también tienen su apoyo-memoria. Salvo que las mismas diez líneas sí pueden aprendérselas.

3.- Memorizar los puntos clave de tu discurso y hablar sin notas de apoyo. Es la forma más profesional que pueda verse en un orador. Y el más superior estilo para vender ideas a un público ávido de ellas. Porque representa el sistema de más alto impacto en la persuasión. Mayor contacto con el público y control del auditorio. La percepción de naturalidad en el orador, de espontaneidad. Observamos que nos habla no que nos lee.

4.- Sí, básicamente son tres las formas de pronunciar, en la clasificación de los discursos preparados. **El cuarto estilo es el de la improvisación.** Ahora quiero decirte que siempre tienes que estar preparado para hablar. En realidad nunca deberás hablar sin saber qué decir porque a partir de ahora te ayudarán tus anotaciones. Puedes compartir siempre tres o cuatro ideas que sólo esperaban su momento. El que todos creen que es improvisación.

La mejor forma de manejar el temor a hablar en público es hablando en público.

Las herramientas que te hemos proporcionado hasta aquí sólo nos servirán para la primera fase. Un orador se hace hablando, un futbolista dominando el balón, un vendedor vendiendo. Ahora quiero retarte a que en cada oportunidad que tengas de hablar ¡sólo hazlo! Mientras más experiencia tiene uno ante un público más seguridad adquiere. Todos hablan del miedo. Crees que yo no lo tengo, por supuesto, todos sentimos un pequeños temblorcito al iniciar una presentación pública.

Hasta el momento no conozco fórmulas mágicas para hablar en público que practicar y practicar. Otras fórmulas mágicas para tener éxito en público que enfrentándose en la guerra de la oratoria. En donde, cual negociación exitosa, todos terminan ganando.

En una obra imprescindible el Dr. Michel Girodo escribió "El temor a ser rechazado procede de la creencia irracional de que uno debe ser perfecto en todo momento, y de que los demás le exigen también que lo sea. No sólo es irracional creer que uno debe ser perfecto en todas sus actividades sociales sino que además es una idea muy poco realista" – Cómo vencer la Timidez

Tips número infinito para hablar en público:

Uno.- Redacte su discurso de forma tal que produzca el resultado que usted espera.

Dos.- Continúe leyendo, vienen mayores secretos.

Tres.- Adquiera conocimientos en múltiples campos, pregunte, escriba y por sobre todo ¡Practique! Ante su mascota o su espejo pero ¡Hágalo!

En algún momento preguntarás sobre porqué redacto en este breve tratado de comunicación en público con un tono poco solemne y más ligero, la razón es porque considero que al ciudadano de a pista y vereda, no debe presentársele el tema en un tono doctoral. Decenas de manuales así lo hacen. Mi intención es acercar de modo más ameno y menos severo el tema de hablar en público, que para muchos continúa convertido en un misterio impenetrable. No queremos desentrañar esos enigmas comunicacionales como los libros eruditos, con argumentaciones y entresijos ininteligibles, no vamos a dar un discurso frente a un tribunal.

PARTE 2
10 Secretos para una Conferencia de Alto Impacto

El tiempo ideal máximo que debería durar un discurso es de 20 minutos. Salvo que el único conferencista seas tú, entonces puedes doblar la cifra. Si eres un formador con algún tema de divulgación puedes llegar hasta 45 minutos. Ahora quiero que lo siguiente pueda registrarse indeleblemente en tu conciencia.

Un orador que emplea 20 minutos de charla, no sólo está invirtiendo 20 minutos, tiene un poder que supera el tiempo y el espacio. Concentración: tienes un auditorio compuesto por 300 personas, tu conferencia promedia los 20 minutos. Cuántas horas suman en conjunto el tiempo que ocuparon atendiéndote cada uno de tus oyentes…

Exacto, eres responsable por 100 horas de tu público ¡Te das cuenta de la cifra!

Por lo tanto, tu conferencia tiene que ser una experiencia enriquecedora. Tú necesitas buscar herramientas para lograr una conferencia de alto impacto. Eres responsable por 100 horas de la vida de otras personas. Es un asunto delicado. No querrás echar al tarro de la basura 100 horas-hombre. Es delicadísimo. Respeta a tu público.

Mencionarte algunas luces sobre el principio del rumor puede servirnos. En todo momento estamos influyendo, seamos o no conscientes de ello. Muchas de las cosas que compramos lo debemos a la recomendación de otras personas. Si alguien emplea 20 minutos en una clase particular sobre el manejo del estrés laboral, ocurren decenas de sucesos vinculados. El cliente podrá recomendar el curso a otro y luego éste último a un conocido suyo.

Si en la clase de 20 minutos participaron 3 personas, el instructor ha dirigido una hora en total de actividades. Multiplica su influencia directa e indirectamente. Si estos mismos tres recomiendan a otros tu trabajo, el efecto se impresionante.

Por esta razón, todo individuo que tiene la dirección de un equipo de personas tiene una millonaria responsabilidad. Y este cometido, devenido en influencia, tiene que sustentarse en un previo trabajo consciente del expositor. Por este motivo hablaba de Las 7 leyes Espirituales del Orador en el libro electrónico Oratoria para vender Ideas, Dossier Nº 1.

Existe un compromiso moral tácito, en la responsabilidad de encargarnos por el tiempo de los demás. Dicta tu conferencia de la forma en que a ti te gustaría disfrutarla como oyente. O mejor, como a tu público particular, con sus intereses y expectativas le gustaría disfrutar. Y como veremos en líneas siguientes entre los secretos maestros de la persuasión hipnótica, encontraremos la sugerencia de hablar como te gustaría escuchar.

Tienes un poder enorme que puedes ejercer a través de la comunicación. Siempre desearé, mientras leas estas palabras, que comprometas tu corazón y tus sentidos en ejercer influencia exclusivamente beneficiosa y positiva. Amén.

Recuerda a Winston Churchill en su discurso de menos de 30 segundos: "Nunca se den por vencidos, nunca se den por vencidos, nunca se den por vencidos. Nunca, nunca, nunca. Ante nada que sea grande o pequeño, sublime o trivial, nunca se den por vencidos. A no ser que los aconsejen la convicción, el honor y el sentido común."

Es un vivo ejemplo de un discurso de alto impacto. Porque el episodio interinfluyente de la persuasión revela los puntos en común existentes entre las necesidades de los receptores y los objetivos del expositor. A menores intereses en común, menores son las opciones de impacto sobre la audiencia; a mayores intereses en común, mayores son las opciones de alto impacto sobre el auditorio.

De antemano los espectadores sabemos sobre qué se hablará, mas desconocemos cómo se nos lo dirá. El contenido, como ya hemos revisado, es fundamental. Fase dos: la forma es determinante.

El continente del discurso y las formas de venderlo

Tenemos ante nosotros dos empaques distintos cuando dos oradores participan el mismo mensaje. Las formas de comunicarlo son heterogéneas. El poeta peruano Cesar Vallejo escribió "Los Heraldos Negros", un singular poema que comienza así:

"Hay golpes en la vida, tan fuertes... ¡Yo no sé!
golpes como el odio de Dios; como si ante ellos,
la resaca de todo lo sufrido
se empozara en el alma... Yo no sé!

Son pocos; pero son... Abren zanjas oscuras
en el rostro más fiero y en el lomo más fuerte.
Serán tal vez los potros de bárbaros atilas;
o los heraldos negros que nos manda la Muerte.…"

Si dos oradores elijen este poema para declamarlo, usted escuchará como si el autor de "Los Heraldos Negros" hubiese escrito dos poemas alternativos, no porque los declamadores varíen las letras, ello es irrespetuoso e inaceptable, sino porque la forma de expresarlo será inconfundiblemente distinta.

Vamos con los secretos. En realidad, son las instrucciones para que los demás se interesen por tus ideas, son las estrategias ocultas para interesarlos. Y la mejor de todas las estrategias éticamente persuasiva para que puedas vender ideas y se interesen por ellas es: interesarte por ellos.

Nada más para emprender el viaje de la comunicación persuasiva. Ahora sólo a ensayar.

En líneas generales los Secretos Maestros de la Persuasión Hipnótica son:

1er Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Saber qué ideas vender

2do Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Emplea un lenguaje marketero.

3er Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Captar la atención del oyente. Conéctate con tu auditorio

4to Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Hacer Sentir lo mismo que tú sientes con lo que sabes.

5to Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Comprométalos y dígales por qué es importante lo que les está diciendo.

6to Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Énfasis, énfasis, énfasis, Velocidad y volumen; contrólalos.

7mo Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Emplea el poder de la mirada.

8vo Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Crea puntos en común. Revela las ventajas de tu idea

9no Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Encuentra algo original que supones nadie más le daría a tu público.

10mo Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Aplica el 4to Secreto de una manera especial. Cada oportunidad de comunicación en público tiene que ser una experiencia creativa en acción influyente.

BONUS: Un Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Pronuncie su discurso de forma tal que produzca el resultado que usted espera. Sea imperdonablemente consciente de ello.

1er Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Saber qué ideas vender

Para empezar usted tiene que estar íntegramente convencido de lo que dice o al menos en un 99.9 %.

Y básicamente saber qué va a decir. En decenas de palabras anteriores ya platicábamos sobre este secreto maestro. Las ideas que usted defienda tienen que haberlo convencido a usted primero. La tarea suya es convencer a los demás mediante la palabra. Aquí ya viene el desarrollo del delicioso arte de hablar en público.

Jamás podrá lanzarse al juego de la oratoria con eficiencia, si usted no es primero receptor de ideas. Y más que sólo recipiente de ideas, deberá usted ser un seleccionador de las mejores que encuentre y convertirse en un dedicado orfebre de las palabras. Deberá entregarse a la reflexión. ¿Qué hace un comunicador? Pues las cosas complicadas pasan por filtro y las convierte en informaciones sencillas que todo mundo entiende.

Reconócete un valioso intermediario, porque como orador lo eres. Registra los mejores argumentos, sé agradecido con quienes contribuyen en el nacimiento de tus ideas y compártelos con tu auditorio. Algo similar subrayó el escritor español Juan Benet: “La admiración por los libros me llevó a escribir. Yo admiraba a la gente por transferencia.”

Respondamos a las fundamentales preguntas periodísticas: La fórmula Q^2C^2D. Qué, quién, cuándo, cómo, dónde.

La primera interrogante de todo orador es: ¿Qué deseo comunicar? Sólo usted conoce sus más brillantes intereses. Investigue constantemente antes y después de su presentación pública. Inúndese en abundante lectura, aventúrese a ser un periodista entrevistando a los expertos en el campo de su interés. Observe y escriba. El mundo está lleno de enseñanzas allí mismo donde usted se detenga.

Busque nuevas oportunidades, diríjase a algún campo desconocido y entérese de nuevos descubrimientos. Obtenga puntos de referencia heterogéneos. Viaje al encuentro de novedades en su área particular. Mejore usted como primer

producto a venderse, aún antes de sus pensamientos. Y esencialmente crea en sus ideas.

En un fólder, colecciona informaciones referidas al argumento que trabajes. Recuerda que las nuevas tecnologías de la información trajeron consigo nuevos medios para acceder al conocimiento del mundo. Gracias a ellas existen nuevos mercados, en donde tú puedes ofertar tus ideas. Las nuevas audiencias están demandando nuevas ideas en nuevos escenarios. Y desean nuevos mensajes. Están demandando a un talentoso orador que les comparta creatividad y soluciones.

¿A Quién lo voy a comunicar? Es la pregunta sobre la cuál se construye la estrategia persuasiva. Y ¿Cómo lo voy a comunicar? Corresponde a la interrogante que nos dará luces sobre el proceso persuasivo.

Mientras el contenido es el qué diré, la forma es cómo lo diré. La periodística ¿Por qué deseo comunicarlo? Nos conducirá a revelar nuestros motivos que nos mueven a compartir la información, mientras el ¿para qué deseo comunicarlo? Llevará a establecer la finalidad y el resultado que esperamos con nuestro discurso.

En conclusión:

Secreto del 1er Secreto: sepa que va a decir convirtiendo lo complicado en algo digerible para su público. Responda: ¿Qué deseo comunicar? ¿A quién lo comunicaré? ¿Cómo lo comunicaré? ¿Por qué deseo comunicarlo? ¿Para qué deseo comunicarlo? ¿Qué resultado espero con ello?

2do Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Emplea un lenguaje marketero.

¿Qué es lo primero que hace un vendedor? Pues reorienta tu atención. ¿Cómo lo hace? Aquí comienza un fuerte trabajo de investigación. En tu vida, a menos que hayas vivido al estilo Tarzán, habrás escuchado a decenas de personas dirigiéndose a un público. Algunos te llenaron el alma, otros te la vaciaron, otros te hicieron pensar, otros dormir. Pero todos, lee bien, todos provocaron comportamientos y reacciones en su auditorio.

Para bien, para mal, cada orador tiene un estilo que puede haber trabajado o no. Tu trabajo es crearlo. Y el mejor comienzo es aprendiendo de los maestros. Dónde los encuentras, a ver… ¿recuerdas aquel profesor que impactó en tu vida porque tenía un estilo dinámico de decir las cosas? O tal vez aquel conferencista medio filósofo que decías cosas profundas pero de forma tal, que si él pedía que todos se pusieran en pie, lo hubieran hecho con la mayor de las disposiciones y con la menor de las resistencias.

Tu trabajo es tener un lenguaje y un estilo un poco de comunicador, un poco de periodista, un poco de vendedor y otro poco de todo. Por partes. El nombre de tu producto es esencial. Tienes que poner un buen título a tu conferencia, un título vendedor. Una cosa es el tema, otra el título. Tu tema es el mejoramiento de las relaciones de pareja. El título tentativo de tu charla sería…

Busca qué puede ser atractivo.

”21 Secretos Imprescindibles para el binomio marido-mujer“

”Las 20 Leyes del Éxito en las relaciones de pareja. “

”Comunicación Matrimonial: Consejos para mejorar las relaciones.“

”10 Secretos para Relaciones de Pareja de Alto Impacto.”

En fin, el título de tu conferencia es tu primera carta de presentación.

Te aconsejo que escribas por lo menos diez alternativas antes de proceder a quedarte con alguna. Consulta, solicita opiniones. Decenas de oradores en ciernes prefieren lo tradicional, La estrategia peruana en la lucha contra el pandillaje callejero, El impacto de las tecnologías de la comunicación en la educación de hoy, La lucha por la libertad religiosa en el mundo. Son títulos de conferencias habituales, no deseo que tú seas un orador habitual, desearía que rompas esquemas, y reorientes la atención de los demás desde el primer instante.

Ahora tampoco desearía que tengas un título de lo mejor y el contenido de tu conferencia carezca de todo tinte dinámico y atrayente. La preparación intelectual es fundamental, las formas de comunicación son determinantes. Procura poner tus sentidos en alerta para evitar lo dicho por Frank Zappa, músico estadounidense, "el periodismo musical consiste en gente que no sabe escribir entrevistando a gente que no sabe hablar para gente que no sabe leer."

Las palabras son puertas, no habitaciones excluyentes. Por esta razón tu lenguaje y estilo tienen que ser puertas de invitación para que tu público se sienta cómodo e seducido por tus ideas, porque te esmeras en las formas. Y porque están sustentadas en principios y contenidos válidos.

Tu lenguaje es determinante. Tus palabras transportarán calor, el mismo que va a salir con cada latido de emoción que imprimirás en cada secuencia de tu presentación pública. Es la magia hipnótica de la venta de ideas.

Todavía no pueden olvidar los norteamericanos las pulidas palabras de John F. Kennedy en su poderoso discurso inaugural: "No preguntes qué puede hacer tu país por ti, pregunta qué puedes hacer tú por tu país."

Es lenguaje-marketero, palabras vendedoras. Las mismas que aconsejamos en estas líneas. Ahora, el estilo es algo que uno desarrolla gradualmente, el arte exige un precio. Aprender de memoria cada frase de nuestro discurso es sólo una tarea para expositores que no son objeto de nuestro estudio. El estilo vendedor, un estilo del cual las personas se enamoren y soliciten más, tiene que ser cultivado.

Estilo ejercitado mediante el estudio y la aplicación de una fórmula que ha funcionado desde el invento de la guerra y la competencia, en los tiempos en que vivían los hombres de las cavernas hace 800 generaciones. La regla de: encuentra al mejor, copia al mejor, imita al mejor, iguala al mejor y supera al mejor.

Ya sé, tú no quieres ser un usurpante copista, te lo explicaré de este modo. Con el tiempo y la praxis uno desarrolla e "inventa" nuevas formas de hacer, para empezar tenemos que aprender de los maestros, en seguida uno desarrolla un estilo único. Quién le enseñó a Leonardo da Vinci a pintar, pues alguien que sabía el arte. Así funciona. Ahora dime, ¿conoces el nombre del maestro de Leonardo?

Cada persona aprende de las cosas que funcionan, con la experiencia cada uno tiene un único carácter para concebir ideas. En tu conferencia de alto impacto tienes que hacer tu propia leyenda, el mérito será exclusivamente tuyo, el estilo que desarrollarás será tuyo. Recuerda investigar incansable y continuamente.

Aprendiendo de los mejores, probando estilos, inventando nuevas formas de hacer y dirigirse al público.

En mi país, cada estudiante tiene grabado como señal de fuego las palabras de Don José de San Martín, “Desde este momento el Perú es libre e independiente, por la voluntad general de los pueblos. Y por la justicia de su causa que Dios defiende. Viva la libertad, viva la independencia” y también, tocándonos el corazón, las vibrantes letras de nuestro himno nacional: “Somos libres, seámoslo siempre/ y antes niegue sus luces el sol/ que faltemos al voto solemne/ que la patria al eterno elevó.”

Son palabras que llegan al corazón del hombre. Tu trabajo es crear las situaciones necesarias para provocar las reacciones del auditorio favorables a tu discurso.

Y una de estas herramientas es el lenguaje. Si utilizas demasiados adjetivos, no te juzgarán conferencista, sino mas bien, o crítico o adulón. Sírvete de la vigorosa potencia de los verbos, insinúan acción movimiento y dinamismo.

En lo posible el lenguaje deberá ser similar al empleado por la mayoría de nuestro público. Emma Rodero Antón, de la Universidad Pontificia de Salamanca escribe uno de los grandes principios de las técnicas de la propaganda: “A fin de conseguir la mayor efectividad, el mensaje debe ser lo más sencillo posible para que todos y cada uno de los individuos sean capaces de comprenderlo, sin exigirles demasiado esfuerzo. Debe ser, además, breve y claro, elaborado con frases sencillas y enunciaciones primarias.”

Use un lenguaje motivador, durante la presentación procure que sus palabras de connotación negativa no superen más del 30 %, aquellas como desventajas, problemas, tragedia, pérdida, decadencia, complicaciones, desgaste, declive retroceso, sólo escribirlo ya produce parálisis. En cambio, completa el 70 % del vocabulario oratorio con palabras como soluciones, oportunidades, beneficios, ventajas, alternativas, opciones, proyectos, emprendimientos, actividades, éxito, liderazgo, transformación, cambio, poder, capacidad, confianza y demás.

Incluyamos los aspectos negativos y positivos de la propuesta, encontremos además soluciones con el poder de contrarrestar las piezas perjudiciales de nuestras ideas. Emplea muchos verbos, tantos como para que la audiencia pueda ver, sentir, tocar y oler cada fragmento de tu plática. A través del lenguaje el secreto es hacerlos visualizar tu proyecto. Describe lugares, acontecimientos, personas. Habla con imágenes. Que vivan lo que tú estás exponiendo.

Grabar en la mente de la audiencia tus mejores argumentos podrá lograrse a través de un lenguaje eficaz, con alto poder de resultados. Utiliza frases cortas, con una pronunciación fuerte y clara de cada sílaba que pronuncias, que pueda escucharse cada vocal y consonante.

Cuando tu conferencia sea sólo informativa, obséquiales a los oyentes muchas descripciones. Cuando tu conferencia pretenda un resultado, motivo de nuestro estudio, ofréceles razonamientos que apoyen tus ideas. Entrégales puntos en qué apoyarse para ayudarte a defender la información con un lenguaje que pretenda una proyección visual en sus mentes.

Jamás olvides la observación del Dr. Alexis Codina, catedrático de la Universidad de la Habana: "Si Ud. es buen comunicador, pero no sabe escuchar, corre el riesgo de comunicar en forma elocuente cosas que no le interesan a la gente."

Punto que revisábamos en el capítulo *La Creación del Genio Orador* en el ebook *Oratoria para Vender Ideas* "un orador no es orador si primero no es un buen oyente. En cristiano, un orador se hace en la práctica, pero primero tiene que practicar ser un buen oyente. Un orador, al igual que un estudiante, es alguien que aprende constantemente. Así como un escritor se forma en la práctica de escribir, pero primero en la práctica de leer. Como un maestro enseñando, pero primero en la práctica de aprender."

Atiende al lenguaje de los mejores expositores con quienes te topes. Te comparto un secreto: en lo posible cada vez que escucho a algún conferencista trato de llegar hasta él para agradecerle la oportunidad que me ofrece de aprender. Acércate a los mejores, instrúyete y supéralos.

La lengua española es extraordinaria porque tiene tantas palabras para nombrar las cosas, mejor que en otros idiomas. Cuando enfrentes el desafío de presentar una conferencia con resultados de alto impacto procura servirte de las mejores armas del lenguaje. Por ejemplo, evita solamente decirles "esta idea es excelente", diles por qué es excelente, describe, enumera cada uno de los aspectos que hacen excelente una idea.

En el arte de la comunicación oral, el hablante se sirve del idioma, las palabras yacen escondidas en el diccionario hasta la llegada del príncipe, quien las coge e intenta confeccionar frases y oraciones que reproduzcan de la forma más fiel posible sus pensamientos. Las palabras transportan ideas, emociones y sentimientos cuando brotan como agua por los labios. El diccionario de la Real Academia de la Lengua incluye la palabra "besar" pero no significa nada más que letras escondidas hasta que la encuentras. Y recién entonces cuando la pronuncies "beSAR", "¿besar?, "¡Besar!", "beeessaaarrrrrr…"

Estarás transmitiendo poder de comunicación a través de las palabras. El mismo poder que durante todo el libro te sugerimos utilizar.

Secreto del 2do Secreto: El lenguaje de comunicador social es el lenguaje de mayor uso de los conferencistas dinámicos. Rebobinando la cinta: las cosas complejas conviértelas en sencillas, así todos la entenderán. Reviste tus ideas con un lenguaje atrayente, que invite a probar más del discurso.

En privado, graba tu voz pronunciando algún trozo de tu disertación en público. Reproduce la cinta o dale click a tu grabadora digital, identifica qué debes mejorar en cuanto a pronunciación, conceptos y palabras para volverlas más accesibles y claras. Haz de la grabación privada una actividad constante y necesaria.

Contesta las preguntas. ¿Qué partes del audio te gustan más? ¿Cuáles son los detalles que necesitas ejercitar? ¿Qué puedes agregar para convertir tu presentación en una conferencia de alto impacto?

Si vendes ideas, grábalo en tu memoria: las personas no quieren un clavo y un martillo, desean dos pedazos de madera juntas.

3er Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Captar la atención del oyente. Conéctate con tu auditorio

Cuando sabes reunir oratoria con creatividad, te vuelves un comunicador hipnótico. Ideas y cien ideas tienes que generar para crearte un ambiente persuasivo. Te comparto algunas ideas:

a.- Crear el escenario más propicio para la recepción del mensaje. Generar un vínculo emocional con el público.

b.- Preparar hasta las improvisaciones y los "lapsus espontáneos de tu discurso."

c.- Sorpréndelos con alguna información, revelación.

d.- Narra historias o anécdotas referidas al tema. Que te sigan con la historia. Vívelas.

e.- Utiliza el humor. Con esmero y cuidado.

f.- Obviamente no es noticia que un perro muerda a una persona pero sí lo es cuando una persona muerde a un perro.

g.- Recuerda que desempeñas un papel. Actúa. Todo el cuerpo comunica, fundamentalmente el movimiento de nuestras manos, cabeza, rostro, brazos. Estudia a tu público y tu mercado

4to Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Hacer Sentir lo mismo que tú sientes con lo que sabes. Habla con el corazón

Cuéntales cómo las ideas resolverán algún problema específico de su oficio o de su vida personal. Nunca olvides que se vende ideas contagiando tu entusiasmo de forma diplomática, no jaranera. Tiene que hacerlos ver lo que tú ves, sentir lo que tú sientes, saborear cada idea tal como tú la saboreas. Trasmite emociones de forma consciente y lograrás persuasión hipnótica. Que cada frase sea un latido. Buscar producir algo en los sentimientos de tu auditorio. Como dice mi hermano César hay gente que tiene ánimo meteorológico, responde de acuerdo al tiempo.

Crea un buen clima psicológico. Sé positivo, amigable y enérgico. Humberto Maturana comparte que "no hay acción humana sin una emoción que la funde como tal y la haga posible como acto"

Fernando Belaunde, en 1968 improvisó un discurso ante los presidentes de Estado reunidos en Punta del Este. Un gran discurso que enorgulleció a sus compatriotas. Cuando regresó al país fue ampliamente ovacionado. Respondió "¿Qué me aplauden? Si son ustedes quienes han hablado por mis labios"

¿Más ejemplos?

Abraham Lincoln, el 19 de noviembre de 1863, en honor a los caídos en la batalla de Gettysburg, durante la guerra civil norteamericana:

“El mundo advertirá poco y no recordará mucho lo que aquí digamos nosotros, pero nunca podrá olvidar lo que aquí hicieron ellos. A los que aún vivimos nos toca más bien dedicarnos ahora a la obra inacabada que quienes aquí lucharon dejaron tan noblemente adelantada; nos toca más bien dedicarnos a la gran tarea que nos queda por delante: que, por deber con estos gloriosos muertos, nos consagremos con mayor devoción a la causa por la cual dieron hasta la última y definitiva prueba de amor; que tomemos aquí la solemne resolución de que su sacrificio no ha sido en vano; que esta nación, por la gracia de Dios, tenga una

nueva aurora de libertad, y que el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo no desaparezca de la faz de la tierra.”

Sé humilde, el poder de la oratoria no te distancia de tus semejantes, tienes que utilizarlo para hacerlos sentir que tú estás acompañando, no buscando incautos que apoyen tu candidatura sin más. Te invito a que leas mi ensayo “***El Poder de la Influencia Ética”*** (ingresa a google, escribe el título y descárgalo)

5to Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Comprométalos y dígales por qué es importante lo que les está diciendo.

Bastante claro. Algunos consejos más:

a.- Tengo algo muy importante que decirles

b.- Promueve la participación del auditorio.

c.- Involúcralos, que participen, eso eleva el nivel de atención.

d.- Idea formas de cómo hacerles participar. Acércate al público. Camina entre ellos.

e.- Conviértelos en tus cómplices de tus ideas.

f.- Convierte tu idea en las ideas de tu audiencia.

Un modelo lo tenemos en el discurso del maestro Churchill a la Cámara de los Comunes el 13 de mayo de 1940:

"En esta crisis, espero que pueda perdonárseme si no me extiendo mucho al dirigirme a la Cámara hoy. Espero que cualquiera de mis amigos y colegas, o antiguos colegas, que están preocupados por la reconstrucción política, se harán cargo, y plenamente, de la falta total de ceremonial con la que ha sido necesario actuar. Yo diría a la Cámara, como dije a todos los que se han incorporado a este Gobierno: «No tengo nada más que ofrecer que sangre, sudor y lágrimas ».

6to Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Énfasis, énfasis, énfasis, Velocidad y volumen; contrólalos.

Dale fuerza a algunas ideas. Por encima de otras. Controla la velocidad de tu alocución. En algunos momentos deberás acelerar, quizá hablar un poco rápido. En otro momento a baja velocidad, casi susurrando compartirás algunos secretos o revelaciones con tu auditorio.

a.- Juego de contrastes silencio-voz, volumen alto-bajo.

b.- Emplea el poder de la pausa estratégica en los discursos.

c.- Hablar a una velocidad deprisa nos trasmite entusiasmo.

d.- Lento-énfasis-veloz-pausa-susurro.

e.- Manejar el volumen. La potencia de la voz. Voz fuerte y clara.

Inscríbete en un curso para optimizar tu dicción y educar la voz hablada. Aprenderás a sacarle provecho y tener una voz más vendedora; mas sólo tú mismo puedes entrenarte para hablar en público. Una cosa es hablar ante un micrófono y nadie observe tu trabajo, como locutor de radio, y otra dirigirse a un grupo.

7mo Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Emplea el poder de la mirada.

Único Secreto del 7mo Secreto: en tus conferencias y charlas habla mirando a una persona por vez, luego a otra, y luego a otra. Algunos oradores al no controlar sus miedos quieren ver a todos a la vez y al final no logran establecer contacto visual con nadie. Observa a cada uno de tus oyentes, háblales a ellos. Es una estrategia fabulosa para vender ideas.

Nuestro primer contacto con el público es visual. La técnica de los tres segundos antes de hablar para distribuir la mirada a todo el auditorio.

En algún momento todos percibimos el poder presionante de la mirada de los demás, seamos conscientes de esto para controlarlo y saber que somos un punto de enfoque de nuestro auditorio y somos responsables por mantener la atención en nosotros.

Háblale a una persona como si estuvieras hablando a millones, dirígete a un público completo como si estuvieras hablándole a un amigo que respetas, y mucho.

Un consejo valioso: camina como si fueras a recibir un premio, no como si caminaras hacia un patíbulo.

8vo Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Crea puntos en común. Revela las ventajas de tu idea

Logra coincidir lo más posible tu discurso con la satisfacción de los deseos, esperanzas, ambiciones, carencias y necesidades de tu audiencia.

Te revelaré algo importante: la mejor forma de persuadir no es hacerles creer que tienes la mejor opción, ni siquiera de contagiarles toda tu emoción. La mejor forma perdurable de vender una idea es tener los argumentos imprescindibles contra los cuales las objeciones no tengan oportunidad.

En simple, el contenido es fundamental, la forma es determinante. Y si deseas que tus ideas puedan mantenerse más allá de la emoción y la retórica la construcción de argumentos y la forma de expresarlos son el proceso estratégico para alcanzar el objetivo. No podrías vender una idea continuamente si no demuestras con sólidos argumentos su vigencia o utilidad.

Nos comparte Tamayo y Salmorán (2003), del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM que la argumentación es un juego y que lo argumentos no son fuertes ni débiles; los argumentos designan a cualquier enunciado que afirma algo y que por tanto niega todo lo que le contradice.

Recordemos la retórica clásica:

a. La *inventio*, saber qué ideas vender, recopilar, crear

b. La *dispositio*, disponer las ideas de acuerdo a nuestra intención comunicativa

c.- La *elocutio*, en otras palabras involucra el estilo la forma cómo presentaremos el discurso. El modo de expresarlas verbalmente.

d.- la *memoria*,

e.- la *pronuntiatio*, la práctica y la oratoria en acción

9no Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Encuentra algo original que supones nadie más le daría a tu público.

Tienes que decir o hacer algo de tal modo que luego de la conferencia nadie pueda olvidar tus ideas. Ejemplo: muestra algún objeto relacionado; habla en imágenes, emplea muchos verbos, dosifica los adjetivos en tu expresión.

Un amigo poeta atrapó el micrófono en un recital de jóvenes universitarios, sentí como que contaba mentalmente cinco segundos, levantó a la altura de su frente el papel con sus poemas para leer y lo rompió ante las curiosidades asombradas del auditorio. Estaba a su lado derecho y no pude más que enfocar la mirada en un papel hecho pedazos por unos dedos con voluntad fríamente calculada. Un sonido recorrió toda la sala. El micrófono captó cada milésima de segundo de la poética travesura de mi joven colega. Y sin más cogió otro papel y se dispuso a leer la última de sus creaciones.

¿Por qué hizo lo que hizo? No preguntamos. Los poetas no preguntan, los poetas escuchan. Y lo que escuchan dentro o fuera de sí mismos son capaces de reproducirlo. Aunque considero que lo hizo sencillamente porque deseaba que le prestaran atención…

Entonces, en este punto mis recomendaciones son:

a.- Ofrece algo inesperado. No voy a decirte qué o cómo. Inventa, crea conscientemente. Como gaseosa Sprite, obedece a tu sed.

b.- Emplea la fotopalabra, como un montaje montaje audiovisual, hacerles soñar con cosas que no esperan, de una forma que no se estila hacer, de una forma impredecible. Recuerda al famoso autor anónimo quien escribió: “Como no sabían que era imposible lo hicieron.”

10mo Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Aplica el 4to Secreto. Habla con el corazón. Y preséntate con creatividad. No hables como aquellos que se encuentran en youtube y dicen las mismas cosas que el siguiente video.

BONUS: Un Secreto Maestro de la Persuasión Hipnótica

Pronuncie su discurso de forma tal que produzca el resultado que usted espera. Escriba el propósito de su charla, qué pretende lograr. Todo gira en torno a esta visión. Hable con el corazón, y naturalmente. Presente argumentos ideas e imágenes. Anticipe el resultado de su exposición.

El Experto en argumentación Joaquín Doltz escribe. “Finalmente, si el argumentador quiere verdaderamente alcanzar su objetivo, debe estudiar, anticipar y tomar en consideración la postura del destinatario.”

El 28 de agosto de 1963 Martin Luther King, Jr. Pronunció:

> ¡Hoy tengo un sueño! Sueño que algún día los valles serán cumbres, y las colinas y montañas serán llanos, los sitios más escarpados serán nivelados y los torcidos serán enderezados, y la gloria de Dios será revelada, y se unirá todo el género humano. Esta es nuestra esperanza. Esta es la fe con la cual regreso al Sur. Con esta fe podremos esculpir de la montaña de la desesperanza una piedra de esperanza. Con esta fe podremos trasformar el sonido discordante de nuestra nación, en una hermosa sinfonía de fraternidad. Con esta fe podremos trabajar juntos, rezar juntos, luchar juntos, ir a la cárcel juntos, defender la libertad juntos, sabiendo que algún día seremos libres. “

Nunca olvide las palabras de George Bernard Shaw: Los espejos se emplean para verse la cara; el arte para verse el alma.

Finalmente, sé humano en tus presentaciones. Es lo único que pido en todo lo escrito sobre mi tratado de persuasión hipnótica: Sé humano en tu oratoria.

Como decía Emerson: "No vayas por donde el camino te lleve, Ve por donde no hay camino y deja huella."

Habla con franqueza, sinceridad, sin afectaciones, ni soberbia.

Mi consejo personal es que tienes que hablar como tú mismo, no como tu profesor de oratoria, ni como el presidente de turno, ni como la reina de la Antártida. Habla como tú. Como tus ideas son, en lo que te vas convirtiendo. Me duele en el alma cuando en internet veo a niños hablar igual. También soy partidario de la teoría de la imprescindible diferencia. Me preocupa que en mi oficio, que ha sido orientar en la palabra hablada, tengamos a profesores que enseñan a hablar a todos de la misma forma. Triste. Creo en la naturalidad, en la espontaneidad, en la empatía y el calor humano, no en oradores robotizados y de un solo tema compartido. Creo en la libertad y en la pasión del alma para comunicar humanidad. Podría escribir ampliamente, me emocioné al redactar estas palabras…

En oratoria no imites, habla desde quién eres, es el breve consejo que puedo darte.

Carlos de la Rosa Vidal

ANEXO 1

AUTO DIAGNÓSTICO

Con total sinceridad responda y encierre con un círculo el número elegido:

1. Prepara, investiga eficientemente antes de escribir	1 2 3 4 5
2. Ordena sus ideas antes de una exposición	1 2 3 4 5
3. Le resulta fácil escribir sus ideas	1 2 3 4 5
4. Pregunta y solicita más información para una cultura general	1 2 3 4 5
5. Es un buen oyente. Atiende eficazmente a todo expositor	1 2 3 4 5
6. Tiene facilidad para exponer en público sus ideas	1 2 3 4 5
7. Entrena la voz, hace ejercicios de dicción	1 2 3 4 5
8. Enfatiza sus ideas con gestos y movimientos corporales	1 2 3 4 5
9. Es consciente del comportamiento del público que lo escucha	1 2 3 4 5
10. Es consciente de su propio estado emocional cuando habla	1 2 3 4 5
11. Conduce efectivamente un grupo durante una exposición	1 2 3 4 5
12. Adecua el tono de la voz al tipo de mensaje	1 2 3 4 5
13. Practica la exposición antes de hablar en público	1 2 3 4 5
14. Muestra confianza y seguridad durante su conferencia	1 2 3 4 5
15. Prepara su presentación para obtener un resultado específico	1 2 3 4 5

Elaborado por Carlos de la Rosa Vidal.

ANEXO 2

SECRETOS DE LA FORMA

1.- CONTROL DE LA VELOCIDAD

(hablar pausadamente, logrando una pronunciación más profesional y elegante)

2.- HABLAR CON CLARIDAD

(Pronunciación esmerada y exigente de cada palabra, sílaba, vocal y consonante) ejercitar la lectura palabra por palabra y cada palabra pronunciada de forma muy esmerada haciendo que puedan escucharse adecuadamente todas las vocales y todas las consonantes. Lectura como si el texto fuera un listado vertical de palabras.

3.- ÉNFASIS

(Mayor fuerza de voz en la pronunciación de todas las sílabas tónicas de todas las palabras, lo cual dará movimiento, vida y dinamismo a la voz, a fin de lograr una variedad en la modulación)

4.-RESPETO DE LOS SIGNOS DE PUNTUACIÓN

(cada signo indica una pausa breve)

CONCEPTOS IMPRESCINDIBLES:

Oratoria: Arte de Hablar en público para producir un resultado específico y logrando que el mensaje pueda llegar de forma eficaz.

Dicción: Es la forma de pronunciar las palabras.

Buena dicción: es la forma correcta y adecuada de pronunciar las palabras

Comunicador:

Quien transmite las cosas de forma más sencilla de como las encuentra, a fin de facilitar una rápida comprensión de las cosas.

Vocalizar: Pronunciar sólo vocales.

Articular: Pronunciar las vocales y también las consonantes.

Sinalefa: es el enlace de sílabas, mediante el cual se une la última vocal de una palabra con la primera vocal de la siguiente palabra. Esta unión se produce así tengamos una “h” o una “y”. si entre vocal y vocal existe un signo de puntuación ya no separamos, porque dicho signo nos dará la pausa respectiva. (Fuente: Material Instructivo de la Academia Peruana de Locución)

Evitar Sinalefa en el Hablar: colocar una breve pausa entre vocal y vocal de palabras consecutivas a fin de evitar una pronunciación diferente de las palabras y evitar la pronunciación de sílabas no solicitadas. Además de evitar la omisión de vocales o fusión. De esta manera se logra una adecuada pronunciación.

Bibliografía:

Berne, Eric, *Juegos en que Participamos. Sicología de las Relaciones Humanas.* México: Editorial Diana S. A. 1985.

Caballero, Cristián. *Cómo Educar la Voz Hablada y Cantada.* México: EDAMEX, S. A. de C. V. 1994.

De la Rosa Vidal, Carlos. *Oratoria Para Vender Ideas.* Perú: libro electrónico http://CarlosdelaRosaVidal.4shared.com publicado bajo los principios de la Licencia Creative Commons, 2006.

De la Rosa Vidal, Carlos. *Enciclopedia de Oratoria Motivacional.* Perú libro electrónico http://CarlosdelaRosaVidal.4shared.com publicado bajo los principios de la Licencia Creative Commons, 2006.

Dolz, Joaquín & Pasquier, Auguste. *Argumentar para Convencer.* Servicio de Enseñanza Primaria de Ginebra, Traducción y adaptación de Pilar Labaien, Mª José Sánchez, y Francisco J. Sierra para el Gobierno de Navarra. Departamento de Educación y Cultura, 1996.

Girado, Michel. *Cómo Vencer la Timidez.* Barcelona: Ediciones Grijalbo, 1980.

Lalueza, Ferran. *¿Constituye la comunicación persuasiva el paradigma comunicativo de la sociedad del conocimiento? UOC Papers,* artículo en línea. Nº 3. UOC. http://www.uoc.edu/uocpapers/3/dt/esp/lalueza.pdf, 2006.

Mattelart, Armad y Michele. *Historia de las Teorías de la Comunicación.* Barcelona: Paidós, 1997.

Tamayo y Salmorán, Rolando. *Razonamiento y Argumentación Jurídica.* Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2003.

Libros, ensayos, cursos y materiales para descarga gratuita:

http://CarlosdelaRosaVidal.4shared.com

1.-	Enciclopedia de Oratoria Motivacional	17/06/2006
2.-	Oratoria para Vender Ideas	18/10/2006
3.-	El Don de Atreverse a la Gloria	18/10/2006
4.-	El Poder de la Excelencia Humana	18/10/2006
5.-	El Imprescindible Retorno a la Felicidad	13/01/2007
6.-	Arte y Estilo de Marketing Motivacional	13/01/2007
7.-	Cómo Capacitarse en Motivación Personal	20/04/2007
8.-	Arte y Poder del Entusiasmo	01/05/2007
9.-	El Poema de las Cartas	07/09/2007
10.-	Motivateca #01Las Leyes Espirituales del Genio Orador	14/09/2007
11.-	Motivateca #02 La Irresistible Pasión de Vivir Intensamente	13/10/2007
12.-	Motivateca #03 La Asombrosa Verdad de la Belleza Interior	16/10/2007
13.-	Motivateca #04 Concepto y Frutos del Optimismo Inteligente	08/11/2007
14.-	Motivateca #05 El Arte de la Fe Inteligente	30/11/2007
15.-	Motivateca #06 Cómo Aprender la Lección de la Vida	22/01/2008
16.-	Motivateca #07 La Conspiracion de la Libertad Interior	24/01/2008
17.-	Motivateca #08 Motívate y Motiva a los Demás	31/07/2008
18.-	Motivateca #09 El Auténtico Poder de las Palabras	05/10/2008
19.-	Carta de Compromiso Personal	14/07/2009
20.-	Declaración de Valores e Inteligencia Ética	14/07/2009
21.-	Motivateca #10 El Poder de la Influencia Ética	23/08/2009
22.-	Técnicas de Comunicación	02/07/2010
23.-	Competencias para la Empleabilidad	02/07/2010
24.-	Speaking to Sell Ideas	19/07/2010
25.-	Conspiradores del Cambio	28/08/2010

Blog:
http://invoxxcomunicacion.blogspot.com

Sencillamente ¡gracias por leer!

Persuasión Hipnótica es un ebook gratuito.
P.D. los autores esperan tus comentarios de sus libros gratuitos, preguntas y sugerencias.

Envíale un mensaje al correo personal de los autores.

Lima-Perú, 3 de diciembre de 2010

INVOXX, Comunicación Estratégica
Aldo Díaz Rivero, Carlos de la Rosa Vidal y Carlos Fernández Castañeda
Consultoría en Comunicación, Imagen y Prensa.

Dirección de talleres para organizaciones y empresas. Sistemas de entrenamiento para líderes y emprendedores. Buscan producir resultados en los campos de la creatividad en el trabajo y la vida personal.
El equipo de Invoxx está disponible para Seminarios de Liderazgo, Conferencias para Emprendedores, Clases Magistrales y Entrevistas con los medios.

Para los Seminarios en vivo de Alto impacto.
Para invitarlo a su próximo evento:

CONTACTO:

Aldo Díaz | Gerente Consultor
Móvil: +51 992197720
Email: sccp.adiaz@gmail.com
Carlos de la Rosa | Gerente Consultor
Móvil: +51 992389446
Email: cj.delarosav@gmail.com
Carlos Fernández | Gerente Consultor
Móvil: +51 992060924
Email: carlosfernandezcge@gmail.com

INVOXX, Comunicación
Imagen, Prensa, Capacitación
Corporativa, Organizacional.

Persuasión Hipnótica,
10 Secretos para una Conferencia de Alto Impacto,
es una publicación recomendada por:
INVOXX, Comunicación Estratégica
Imagen, Prensa, Capacitación
Corporativa, Organizacional

http://www.facebook.com/Invoxx.comunicacion.estrategica
http://invoxxcomunicacion.blogspot.com/

EL POEMA DE LAS CARTAS

D.A.A.S.

Por: Carlos de la Rosa Vidal (1980) Peruano

Cartas hay muchas.
Como la de los quinceañeros en las escuelas secundarias.
Cartas de lo tímidos o de los osados.
Cartas en donde se revelan las ilusiones primeras de la vida.

Los niños escriben por primera vez para conquistar,
se atreven y escudan en el bondadoso arte de escribir.
Las niñas reciben su primera carta de amor,
sonríen y de un salto corren a mostrarla a sus amiguitas.

Hay niñas más modernas y por eso más femeninas,
cogen sus mejores papeles de entre sus cuadernos perfumados y
les cuentan a los niños traviesos de una fantasía llamada amor.

Hay cartas anónimas, con las que todas las edades
alegran los labios e inquietan las curiosidades.
Hay cartas para conquistar.
Cartas escritas entre enamorados.
Cartas de despedida y por eso tan tristes.

Hay cartas en donde se escribe de otras cartas.
Las hay entre amores prohibidos y por eso tan auténticas.
Las hay entre amigos, entre esposos. Entre desconocidos o entre amantes.
También de admiradores.

Hay cartas no correspondidas. Cartas sin respuesta.
Las hay de dueños esperanzados en recibir aunque sea una.
De dueños que de tanto escribir…. ¡Se han enamorado de verdad!

Hay cartas que han hechizado de tanto ser leídas.
Hay cartas que enamoran. Hay magia en el hecho de escribir cartas.
Por eso hay escritos, cual testamentos, cuando al ser leídos, parecen escucharse las palabras de quien las escribió.
Hay cartas que tienen la voz de sus autores.
Hay cartas escritas y jamás enviadas.
Pero de entre todas las cartas a mí me gusta la de los tímidos,
porque las de ellos… ¡Son las verdaderas!
Hay cartas como ésta, escritas sólo por tímidos verdaderos.

Hay quienes lloran cuando releen cartas,
por la nostalgia de algún amor anclado en un tiempo pasado.

Hay cartas como ésta a veces conservada en algún rincón amarillento como su historia. Hay cartas como ésta de quienes están solos y buscan un amor.
Hay cartas con historias parecidas a las contadas en estas líneas.
Hay cartas que emocionan.

Hay sueños como las narradas en esta carta.
Hay sueños solo imaginados entre amores tímidos porque son auténticos.

Hay cartas que cuentan las cosas como si fuesen posibles todos los milagros.
Hay cartas como ésta sobre las que se ha llorado.
Hay cartas sobre las que se ha preguntado cuál es el final de todo.
Hay cartas como ésta que no quieren tener final.
Hay cartas que solo pueden terminarse cuando la historia continua.
Hay cartas como ésta que sólo pueden leerla quienes están enamorados, o quieren enamorarse.

Hay cartas cuyos dueños se han enamorado como los que leen estas líneas.
Y han dejado de leer para escribir sus propias cartas. Porque hay alguien que espera recibir una. Ella eres tú, él soy yo.

ENCICLOPEDIA DE ORATORIA MOTIVACIONAL

CARLOS DE LA ROSA VIDAL

www.carlosdelarosavidal.tk



ENCICLOPEDIA DE ORATORIA MOTIVACIONAL



CarlosdelaRosaVidal

Conferencias TEM

Lima, Perú
Material para los Talleres de MARKETING MOTIVACIONAL

ORATORIA MOTIVACIONAL

Selección Distribuida GRATUITA y exclusivamente en los
Talleres de Oratoria Motivacional.
MATERIAL DE DIVULGACIÓN CULTURAL.
Por tal motivo no permitimos su comercio.

Respetamos la autoría de los artículos.
Investigación, Selección y Recopilación:



Te damos la más hermosa bienvenida al Taller de Oratoria Motivacional, implementado en diferentes institutos privados y nacionales, colegios particulares y organizaciones de capacitación empresarial y cultural.
Y en este camino queremos contribuir para que la Excelencia y la Calidad Humana siempre primen por sobre toda ignorancia e indiferencia.
En la Oratoria Motivacional creemos en la educación sin límites.
Aquí la expresión oral y más la comunicación es considerada como una herramienta de desarrollo personal y organizacional.
En ello, la motivación personal y la motivación a los demás tienen una alta presencia a través de la comunicación y la adquisición de técnicas y herramientas de la Oratoria moderna. Sonrían Siempre. Y comuníquense eficazmente.

Presentación de la 2da Edición

Quien da recibe, recibimos para dar. E inevitablemente cada vez que entregamos, reproducimos y multiplicamos la entrega. Con la presente edición de la Enciclopedia de Oratoria Motivacional, deseamos que se produzca un efecto similar. Desde Junio de 2006 hasta la fecha este material en versión digital ha circulado por la internet de forma gratuita, e indefinidamente lo hará, porque fue creada con tal propósito. Es además necesario actualizarlo para los tiempos de la asombrosa Sociedad de la Información.

Esta obra pretende ser tan sólo un bocado en la nutrición espiritual de despertar en cada uno de sus lectores el comunicador natural de todo ser humano. Queremos alimentarla con las mejores tácticas que puedan investigarse en cuanto a desatar al comunicador natural. En los ocho meses que circuló por la internet esta obra ha beneficiado a centenares de ciberusuarios que toparon con ella, son testigos las decenas de correos electrónicos enviados a su autor. Además se incluirán las numerosas sugerencias de los lectores.

Haremos de esta obra gratuita, un libro confeccionado con el aporte de sus lectores, para lograr allí en donde sea descargada que se desate una auténtica conspiración de comunicadores, en la genuina democracia de la libertad de información que está liberando la era digital.

Todo lector, tiene el potencial de ser un buen comunicador, todo buen hablante es y debe ser un buen comunicador. Pero hagamos de la comunicación una herramienta de desarrollo auténtico, una herramienta para nuestro desarrollo personal, son los objetivos puntuales de este libro.

Este libro llegó a tus manos no por casualidad, tú lo buscaste y a ti llegó. Te pedimos alguien más está buscándolo, ayúdale a encontrarlo. Envíaselo a su correo electrónico.

Vamos compártelo, fue elaborado con tal propósito, lo que nosotros llamamos “libro de MotivAcción”. Un libro de MotivAcción es un libro que se comparte porque a ti te sirve y puede servirle a otros más.

Tienes el poder que te entrega quienes lo confeccionaron para difundirlo como mejor gustes, siempre respetando la autoría y fuentes.

En el Perú, el país más emprendedor del mundo, según un estudio de una institución inglesa, cualquier persona puede poner la creatividad a su servicio, la mejor herramienta es convertirnos en los mejores comunicadores de nuestras propias ideas. Y sobretodo vivir auténticamente cada cosa maravillosa que deseamos.

Presentación de la 1ra Edición

El material que hoy tienes en tus manos, pretende sólo ser la pequeña chispa que desate al comunicador natural que todos llevamos dentro.

El Recopilador es un joven que está dedicando sus actividades para fomentar una cultura de Excelencia Humana en el Perú, a través de sus Talleres de Oratoria Motivacional.

Estamos seguros que esta recopilación de su material en un libro será tan sólo nuestro primer encuentro en el camino del desarrollo personal, la comunicación efectiva y los valores espirituales para actuar frente a los desafíos de la sociedad.

Te damos las gracias porque nos ayudas a compartir contigo. Gracias por leer el material y practicarlo.

Dedico la Enciclopedia de Oratoria Motivacional a las decenas de participantes de los Talleres de Oratoria Motivacional, en Lima Perú. Y especialmente a todos los Conspiradores del Cambio, de todos los países, pues continuamente recibimos sus correos electrónicos.

Y esencialmente a mis guías espirituales, Amadeo y Bertha, mis padres, quienes han logrado que quiera convertirme en un auténtico Conspirador del Cambio. Gracias millonarias.

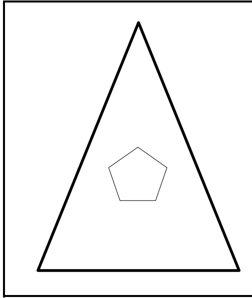
Índice:

5. Fascículo 5: ¡El Arte de hablar eficazmente!
- Somos los príncipes de la Humanidad
- Conocí a Mamá
- Hacer pensar y hacer sentir
- El Expositor u Orador

6. Fascículo 6: ¡Comunicar para servir!
- Para mejorar la comunicación
- El Miedo al Entusiasmo
- Los deseos de una madre
- Todos prestan algún servicio

7. Fascículo 7: ¡Despierta tu Genio Orador!
- El hábito indispensable de aprender juntos
- Prepararse para una presentación
- La Creación del Genio Orador
- Aprendí y Decidí
- El Orador, la lectura y sus ideas
- Cuando nos inunda la emoción

8. Fascículo 8: ¡Ponle corazón a tus palabras!
- El orador se debe a su auditorio y a su tiempo
- Las leyes Espirituales del Genio Orador
- Emociones verdaderas



ORATORIA MOTIVACIONAL

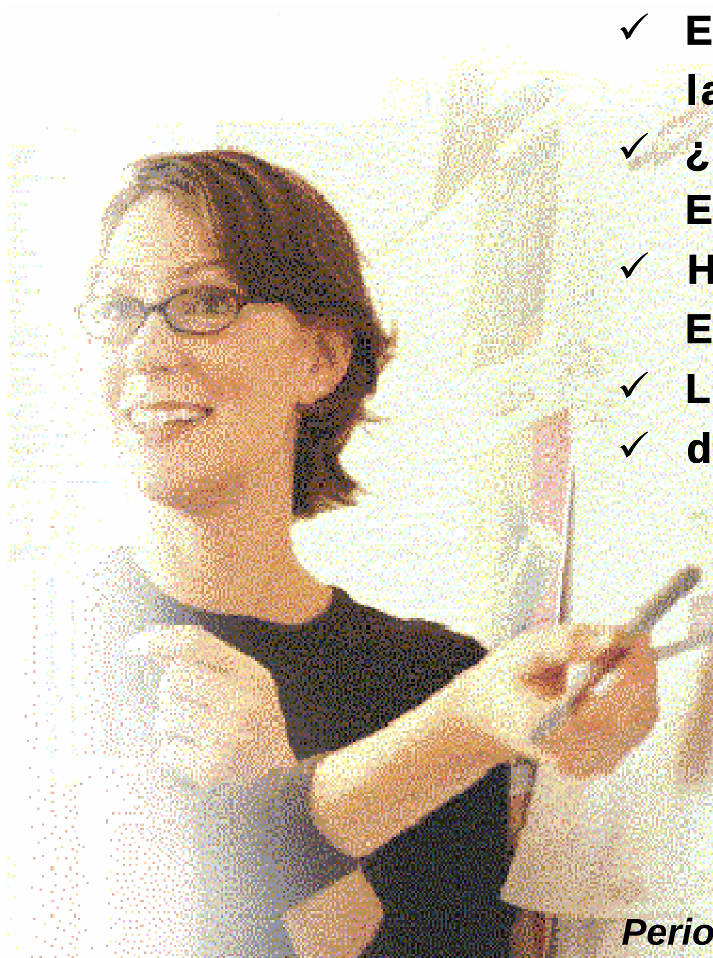
1

Fascículo

Año I /Número 1

¡La Magia de la Comunicación!

.



- **El cuadro Mágico de la Expresión Oral**
- **¿Qué es la Comunicación Efectiva?**
- **Haz Magia con el Entusiasmo**
- **Los Mandamientos**
- **de la Comunicación**



Periodismo para Emprendedores

Bienvenidos a la Oratoria Motivacional





El cambio en tus manos

"El tiempo invertido en la propia educación, es una inversión grandiosa para con la Humanidad, puesto que uno no aprende para sí mismo solamente, sino primordialmente para los demás. La sabiduría sólo sirve cuando se la emplea, no cuando se la almacena y nadie la utiliza. Adornando bibliotecas o mentes que esperan discípulos." Cdlr

Pensamientos para Reflexionar:

- *"El mundo en que vivimos no lo heredamos de nuestros padres sino que lo tomamos prestado de nuestros hijos".*
- *"Andaríamos mejor si no fuera porque hemos construido demasiados muros y no suficientes puentes". D. Pire*
- *"Continua... aún cuando lleves ventaja. Tanto importa una bella retirada como una gallarda acometida. Recuerda que lo primordial no es que te aplaudan cuando llegues, sino que se entristezcan cuando salgas"*. Baltasar Gracián.

El cuadro Mágico de la Vocalización

El presente cuadro nos sirve para poder perfeccionar nuestro hablar. Para ello se explicará en el Taller la manera de su funcionamiento.
Para esto necesitamos conocer ciertos conceptos.

Oratoria Motivacional:
Es el desarrollo y empleode la habilidad para comunicarnos eficazmente, ante un auditorio.

Vocalización: pronunciar sólo las vocales.

Articulación:
Es pronunciar las vocales y también las consonantes.

Concepto de sinalefa
Es el enlace o trabazón de sílabas, por el cual se une la última vocal de una palabra con la primera vocal de la siguiente palabra. Esta unión se produce así tengamos una “h” o “y”, si entre vocal y vocal existe un signo de puntuación ya no separamos porque dicho signo nos dará la pausa respectiva. A veces enlaza sílabas de tres palabras: Partió a Europa.

Sinalefar:
Unir vocales por medio de la sinalefa.

Evitar Sinalefa: Para efectos de pronunciación y expresión oral es necesario evitar la sinalefa para pronunciar cada vocal como corresponde. Por esta razón es importante comprender el concepto de sinalefa para efectos de evitarla en el hablar.



Cuadro mágico

A Inicial				A Final
AA		A		AA
AE		E		EA
AI	A	I	A	IA
AO		O		OA
AU		U		UA

Los Mandamientos de la Comunicación

Autor: Dirección de Mercadeo Corporativo y Relaciones Públicas ICE. Consulte esta colección en: www.grupo ice.com

Algunos creen equivocadamente, que un buen ambiente de relaciones humanas, es aquel en que no hay discrepancias entre las personas y que todo marcha perfectamente. El que este bien puede ser un "clima artificial" de hipocresía y falsedad.
Por el contrario, las auténticas relaciones humanas son aquellas en que a pesar de las divergencias lógicas entre las personas, hay un esfuerzo por lograr una atmósfera de comprensión y sincero interés en el bien común.
La manera más simple de describir las relaciones humanas son:
La forma como tratamos a los demás y... cómo los demás nos tratan a nosotros.

Mandamientos de las Relaciones Humanas:
● Háblele a la persona amablemente, no hay nada tan agradable como una frase alegre al saludar.
● Sonría a la gente, se necesita la acción de 25 músculos para fruncir el ceño y solo 15 para sonreír.
● Llame a las personas por su nombre, la música más agradable para el oído de cualquiera es el sonido de su nombre.
● Sea agradable, amigable y cortés, si desea tener amigos.
● Sea cordial, hable y actúe como si todo lo que hiciera fuera un placer.
● Interésese verdaderamente en las personas, puede simpatizar con ellas y todo si se lopropone.
● Sea generoso para hacer resaltar las buenas cualidades y cuidadoso al criticar.

¿Cuál es el poder de las relaciones humanas? Evalúate a ti y a tu entorno.



Descubre el poder de las relaciones humanas

● Tenga consideración hacia los sentimientos de los demás, se lo agradecerán.● Tome consideración a los demás, en toda controversia hay 3 opiniones o puntos de vista: el del otro, el suyo y el correcto.

El Arte de la Comunicación:
El verdadero arte de la comunicación comienza con nuestro carisma para comunicarnos, saber transmitir nuestras ideas, sueños y hacer que la gente quiera hacer lo que ellos consideran correcto.
Muchas veces traemos ese don especial, nos comunicamos de una manera extraordinaria casi sin ningún esfuerzo, en algunas ocasiones algunas personas hasta parecen hipnotizar a las multitudes, pero no a todos nos sucede lo mismo, no siempre nacemos con esa estrella, pero la buena noticia es que podemos aprender a comunicarnos de una manera excelente y llegar a ser tan buenos expositores de nuestras ideas como esos grandes hombres.
A lo largo de este folleto vamos a ir proporcionándole diferentes técnicas a desarrollar para que nuestra comunicación sea un éxito.

10 Mandamientos para comunicaciones efectivas:

1. Piense con la cabeza, antes de hablar con la boca.
2. Precise los objetivos que quiere lograr y las mejores estrategias para lograrlo.
3. Adapte lo que quiere decir al receptor y a la situación.
4. Seleccione el momento, el lugar, y el canal oportunos y adecuados.
5. Recuerde que la forma en que diga algo es tan importante como lo que se dice.
6. Evite expresiones que puedan dificultar el razonamiento y generar posiciones defensivas.
7. Obtenga cierta "retroalimentación" del receptor, para cerciorarse de que el mensaje ha sido entendido correctamente.
8. Mantenga una actitud de "Escucha Activa", centre la atención en lo fundamental de lo que se dice, sea empático, trate de identificar sentimientos.
9. Muéstrele al otro que tiene interés en lo que diga.
10. Sea flexible, adapte su expresión y estilos a la situación que se genere en el diálogo.

Un poco más de Magia de la Comunicación

Autor: Dirección de Mercadeo Corporativo y Relaciones Públicas ICE. Consulte esta colección en: www.grupo ice.com

En un mundo tan globalizado como el actual a menudo escuchamos hablar acerca del tema comunicación, los enfoques se hacen desde especialidades muy diversas y distintos puntos de vista. ¿Pero qué entendemos por comunicación?

Según Yves Winkin, experto en este campo, se ha llamado comunicación a:

1. Acción de comunicar algo a alguien.
2. La cosa que se comunica.
3. Acción de comunicarse con alguien.
4. Paso de un lugar a otro.
5. Toda relación dinámica que interviene en un funcionamiento.

La comunicación laconstituyen las diversas formas de interacción y relación que establecen las personas de una o varias comunidades humanas concretando la vida social.

La Comunicación Interpersonal:

Esta puede ser considerada como el proceso deintercambios de mensajes entre dos o más personas, con la finalidad de alcanzar determinados objetivos. La condición de ser social del ser humano, así como su supervivencia y desarrollo, lo hace sujeto de las relaciones interpersonales desde el mismo momento de su nacimiento.

Es importante resaltar que la persona capaz de mantener una comunicación interpersonal adecuada, contribuye al bienestar y calidad de vida de sí misma y de los demás.

Para mantener excelentes relaciones interpersonales es importante contar con recursos de personalidad que nos permitan utilizar y manejar de forma acertada y efectiva las habilidades comunicativas en dependencia con los diferentes contextos sociales en el que nos desenvolvemos.

Dónde aplicarla. Algunos ejemplos:

Dentro de la organización: entrevistas, reuniones, descansos para tomar café, reuniones de asociados, llamadas por teléfono, juntas de la empresa, conversaciones casuales, trabajar conjuntamente en un proyecto, descansos para comer, negociaciones, entre otras.

Con los clientes o con el público: servicio al cliente, telemercadeo, conferencias, entrevistas de prensa por teléfono, entrevistas de prensa en persona, aparecer en televisión, llamadas porteléfono, entre otros.

En la vida privada: reuniones familiares, grupos religiosos, asociaciones de padres y maestros, fiestas, llamadas por teléfono, eventos **deportivos, comidas o celebraciones familiares, conversaciones entre padres e hijos, entre otros.**

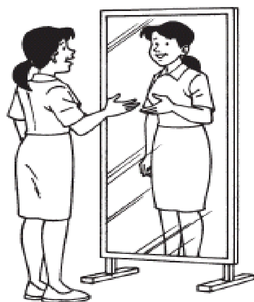
Comunicación interpersonal efectiva:

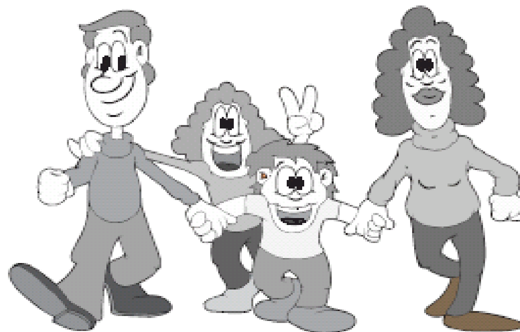
La comunicación interpersonal tiene como elemento fundamental el manejo de los conflictos, esto implica diálogo constructivo y se apoya en tresactitudes básicas para favorecer la comunicación y las actuaciones positivas en la relación con los demás: empatía, aceptación y congruencia.

Empatía: implica la capacidad de ver un asunto desde la perspectiva del otro, la capacidad de ponerse en su lugar, de meterse en la piel de la otra persona.

Aceptación: implica tolerancia a las diferencias ajenas, al aceptar que otras personas son diferentes y la capacidad para aceptar esto sin que nos sintamos amenazados.

Congruencia: es sinónimo de autenticidad en el sentido de que se actúe sin dobleces, sin disociación entre nuestro pensar, sentir y actuar.





La práctica y el conocimiento y experiencia de otros hacen al maestro



El que tiene un líder en su corazón

Ama auténticamente lo que defiende
Batalla por los intereses de los demás
Como si el mundo fuera de sus hermanos.
Dibuja en cada rostro
Esa ambición de ser grande.
Felicita, motiva y se atreve a la próxima meta
Guerrea a favor, jamás en contra
Hace porque decide primero.

Invita a experimentar el éxito.
Juntando sueños y sonrisas porque detrás del
Kilómetro que sigue está lo que buscamos.
Los líderes que transforman el
Mundo son entusiastas y positivos.
Nutren los espíritus con la paz y
Obsequian a las almas la herencia del bienestar.
Porque un líder es un maestro

Que se multiplica entre las enseñanzas.
Recluta avecillas y devuelve águilas
Siente al mar y al cielo como aliados
Toca las mentes y encuentra música.
Un líder se transforma primero a sí mismo
Vierte acción a los sueños del grupo
X que es el primero en dar la cara
Y el último en retirarse. Un líder...
Zambulle sus sueños

¡en los sueños de los demás!

Por: Carlos de la Rosa Vidal

Sé entusiasta, no cuesta y sal a hacer cada cosa como si fueras a conquistar el mundo.

Haz magia con el entusiasmo

✍ *Carlos J. de la Rosa Vidal*

En una oportunidad un joven me preguntó sobre por qué menciono solamente cosas positivas en mis conferencias. Contesté que en mi vida anterior seguramente me dediqué a decir puras cosas negativas y que mi mundo indudablemente fue así. Tienes que hablar de la realidad me refutó, él esperaba otra respuesta.
Hay quienes prefieren vivir en un mundo de pensamientos negativos para hundirse más y encontrar justificaciones y excusas para todo lo que no creen que pueden hacer.
Para este tipo de personas mi respuesta es que el optimismo significa observar y sentir con mayor atención los problemas más de lo visto por las personas con mentalidad predominantemente negativa, justamente porque una disposición mental adecuada nos llama a la decisión y a la acción.
Nadie es perfecto y la vida nos sigue enseñando cada día. Dejo bien claro que mi intención no es cambiar a nadie sino exponer ideas y observaciones.
Tengamos cuidado con lo de “sufre, peruano, sufre si quieres progresar” y reflexionemos sobre “piensa, proyecta, decide y actúa si quieres progresar”, “a pesar de todo, el mundo es bonito”.

Ojalá aquel muchacho pueda leer esta revista, espero que esta publicación los invite a probar otra percepción de la vida.





El compartir en equipo multiplica nuestro entusiasmo personal

Y es mágico cuando uno se atreve a compartir otro punto de vista. Miles de empresarios han hecho fortunas porque rebuscaron qué necesidades tenían las personas y se dedicaron a satisfacer esas necesidades y después a crearlas. Con esta revista creo satisfacer una necesidad que yo mismo tenía cuando era un adolescente tímido y solitario.
Hay que cuidar cómo vemos al mundo porque el mundo nos mirará tan igual como lo observamos. Lo tengo muy presente porque lo he probado en mi vida.
A veces tenemos una opinión equivocada de otras personas, las creemos estúpidas, inteligentes, amargas o alegronas, traidoras o milcaras.
A mí me gustaba una chica, a quien consideraba orgullosa y con las nubes en los pies, ¡quien no cree conocer a este tipo de personas!, creía que era una persona que se tomaba muy en serio. Por mucho que me gustaba no me atrevía a buscarla. Hasta que me aventuré a ser su amigo y descubrí a otra persona, amable

Estar molesto sólo sirve para estar solos y amargados. ¿Cómo quieres estar?



y accesible. Luego me atreví a cambiar mi pensamiento sobre ella. Hasta ahora recuerdo sus palabras: “me caes bien y hubiera estado contigo antes, ahora no estoy sola”. Quizá nos estamos perdiendo de mucho por pensar que no podemos, yo pensaba que no me iba a hacer caso y ella me dijo que yo le parecía un buen tipo que quizá no tenía interés en ella porque no me acercaba.
Igual, en todos los aspectos de la vida nos podemos estar perdiendo de algo muy bueno, hay que averiguarlo. No hay nada más feo en ese sentido que quedarse con las dudas. Ahora mismo sal a hacer aquello que crees no poder, puede que te sorprendas. Sé entusiasta, no cuesta y sal a hacer cada cosa como si fueras a conquistar el mundo. Y todavía hay gente escandalizada por estas ideas. Sólo sé que si no lo intentamos no lo sabremos.
Hay quienes disfrutan siendo portadores de las ultimitas, de las noticias malas y negativas, yo disfruto compartiendo y aprendiendo de las noticias que no venden mucho, las ideas de un mundo más activamente positivo.

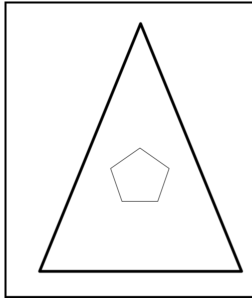
Pregunta del millón

¿El mundo se construyó con pesimistas? Persistentes fueron quienes descubrieron la electricidad, inventaron el teléfono, el televisor, los automóviles, la Internet y nos hicieron la vida más fácil. Negativos fueron los que excomulgaron a Galileo, los que creyeron que Colón era un idiota, y los científicos que firmaron un manifiesto contra Einstein por sus teorías.
El mundo lo construyeron los inconformes, no los que se quedaron sentados filosofando, sino aquellos que se atrevieron a pesar de la opinión del resto.
Ya lo dijo Sofocleto, humorista peruano: “la opinión de los idiotas es necesaria para hacer exactamente lo contrario”. Respetemos a todos. Tengan la mentalidad que tengan. Todos son necesarios.
Tú eres el protagonista de tu mundo. Habemos 6 mil millones de habitantes en el globo, existen igual cantidad de mundos personales. El cambio empieza por ti.

¡Te desafío!

Te reto a que escribas la historia de tu país, busca problemas y resuélvelos, el mundo está lleno de ellos en cada esquina, los siete mares y en los más de 200 países.
En una de mis clases de oratoria una jovencita me confesó que le gustaría ayudar a los demás pero que no tenía posibilidades. Y parece repetirse esta misma frase en muchos jóvenes hoy en día “el no tener posibilidades”. Esta mentalidad con seguridad fue aprendida en casa, los padres hablan de tener o no tener posibilidades, y suele convertirse en un botón que acciona una suerte de parálisis física y mental.
Creo que como ejercicio para contrarrestar esa incubadora de seres sin posibilidades debemos coger un papel y como jugando detallemos cómo lograr lo que queremos a pesar de las limitaciones. Seamos creativos. Si quieres ayudar a los demás date la oportunidad de buscar alguna organización con voluntariado social. Es cierto eso de “ayudando a los demás a conseguir lo que quieren conseguiremos lo que necesitamos”.
Creámonos con posibilidades, seamos creativos, en el amor, en la búsqueda de dinero, en el hogar. Escribe tu propia historia. No lo dejes en manos del gobierno, de las ONG, de tu pareja, de la tinka, de las cartas, del chamán. Avancemos juntos. Sé entusiasta y positivo. ¡Te deseo lo mejor en el camino de tu éxito! Sonríe y comparte esta revista con todo el mundo.





ORATORIA MOTIVACIONAL

2

Fascículo

Año I /Número 2

¡Enamora a tu Público!



- ✓ **El que lo escucha es un cliente al que le vende ideas**
- ✓ **El Servicio es el otro nombre del amor.**
- ✓ **Seamos los Conspiradores del Cambio**



Periodismo para Emprendedores

Haz magia con el Entusiasmo

El entusiasmo es la credencial de tu personalidad. Te hace más atractivo y es una marca que impregna positivismo en cada oportunidad en que se presenta. No te olvides si quieres ser entusiasta actúa con entusiasmo.

El entusiasmo es energía, quién no quiere estar al lado de las personas entusiastas, de aquellos quienes, a pesar de todo, parecen tener una fuente interminable de energía extra para mantener una vida dinámica, alegre y productiva.
Te habrás encontrado con personas cuya lengua sólo balbucea el aspecto negativo de las cosas, malográndote el momento. Dicen ser realistas y objetivos en su visión del mundo. A ellos déjalos que no te contagien su barato pesimismo.
Busca a los entusiastas. Los encuentras en donde quieras esperándote con una sonrisa, aunque no te conozcan te tratan bien, están siempre resaltando lo más valioso y positivo de las situaciones y las cosas.

En su trato con los demás no hay espacio para el conflicto, son personas muy observadoras, atentas para hacer sentir bien a quien está sólo y hacerle saber que también importa y existe, están en busca de las nuevas ideas y son siempre los primeros en nutrirle vida a los nuevos proyectos.
Amiga, amigo el entusiasmo es atracción, los entusiastas parecen poseer un aura magnética, pues atraen a muchos por su alegría, carisma, y ah, me olvidaba, muchas veces ellos son los líderes.
¿Tú no quieres ser un entusiasta? ¿Quieres saber el secreto para serlo? Pues sólo basta saber: si quieres ser entusiasta actúa con entusiasmo, éste es el secreto. Ahora es tuyo.

Pensamientos para Reflexionar:

- ✓ *“Al nacer tú sólo llorabas y los demás sonreían, Vive de tal manera que cuando mueras todos te lloren y tú sólo sonrías”.*
- ✓ *“Si puedes soñarlo puedes hacerlo” Walt Disney.*
- ✓ *“No es el tamaño del soldado dentro de la pelea sino el tamaño de la pelea dentro del soldado”*

El que lo escucha es un cliente al que le vende Ideas

Autor: Dossier emprendedores.
www.emprendedores.es



Artículo tomado de Dossier Emprendedores

En su libro Cautive el corazón desus clientes, Brian Clegg dice que “las empresas carismáticas son capaces de cautivar los corazones de sus clientes, lo que significa que los retienen cuando la competencia está siendo más cruel que nunca”. Clegg opina que las empresas carismáticas son aquellas capaces de favore-cer la vinculación emocional de los clientes a un producto o servicio.
El carisma despierta entusiasmo, interés o afecto: “Es lo que una empresa necesita para llevar a los clientes más allá del servicio, más allá de una relación o una experiencia.
Cuando se ha tratado con una empresa con carisma, se desea contárselo a otraspersonas, se quieren compartir estos sentimientos”.

Los once pasos:
¿Cuáles son los componentes del carisma, según Brian Clegg?:

1. Avanzar un año luz. Resulta agradable que alguien deje sus cosas a un lado para yudarnos. La persona que trabaja en una empresa carismática se esfuerza por ir más allá de las expectativas en nuestronombre.
2. Si se ha estropeado, arréglelo. El cliente medirá el valor de la compañía en función del grado en que le solucione las cosas.
3. Estoy enamorado de mi coche. Hay productos y marcas que provocan en el cliente una reacción tremendamente desproporcionada a su valor nominal. No se puede inventar un producto carismático, pero se puede fomentar en ese sentido, y asegurarse de que el beneficio se mantiene una vez que el producto ha logrado ese estatus.
4. Me conocen. La gestión de las relaciones con los clientes (CRM) se ha creado en torno al argumento de que se les puede proporcionar una mejor experiencia si se les conoce y se utiliza ese conocimiento en la forma de servirles.
Por desgracia, el CRM se ha centrado con demasiada frecuencia en los sistemas informáticos, en lugar de en la realidad de las relaciones humanas. Haz que el cliente se sienta realmente reconocido y bienvenido.
5. El poder de las estrellas. A los clientes les gusta que, detrás de una empresa, haya un rostro humano: se identifican con un jefe ejecutivo famoso, un empleado conocido o con el equipo entero.
6. Son personas como nosotros.
Cuanto más se convierta al personal de atención al cliente en personas reales, mejor.
7. ¡Sorpresa, sorpresa! Siempre que sea agradable, el factor sorpresa es clave para mantener a los clientes intrigados, de modo que vuelvan a por más. No les aburras, ¡procura que fluya la creatividad y la diversión!
8. Maravilla de la técnica. Y a sean hombres o mujeres, la tecnología llamará su atención. Con todo, deberá ser una opción: a algunos clientes les repele.
9. Son míos, todos míos. Cuanto más hagas sentir a los clientes que son dueños de tu compañía, más les harás sentir inseparables de ella y de su suerte.
10. Estamos en contacto. L a comunicación es el alma de las relaciones. Hay que mantener el diálogo y demostrar que se disfruta de esa comunicación.
11. El duodécimo componente.
Las empresas con carisma tienen un atributo único. Si la tuya todavía no lo tiene, créalo.



Una Historia para pensar la Vida

Dicen que una vez, había un ciego sentado en la vereda, con una gorra a sus pies y un pedazo de madera que tenía escrito con tiza blanca:

"POR FAVOR AYÚDEME, SOY CIEGO"
Un creativo de publicidad que pasó frente a él, se detuvo y observó que en la gorra había sólo unas pocas monedas. Sin pedirle permiso dio vuelta el cartel y escribió otro anuncio.

Puso el pedazo de madera en su lugar y se fue. Por la tarde volvió a pasar frente al ciego y su gorra estaba llena de billetes y monedas.

El ciego, que reconoció sus pasos le preguntó si había sido él el que había reescrito su cartel y sobre todo, quería saber que había puesto.

El publicista le contestó "Dice lo mismo que decía antes, pero con otras palabras", sonrió y siguió su camino.
El ciego nunca lo supo, pero su nuevo cartel decía:

"ESTAMOS EN PRIMAVERA, Y YO NO PUEDO VERLA"!

Anónimo

Seamos los Conspiradores del Cambio

Autos: Cdlr
"Lo único permanente es el cambio"



Esta frase la hemos escuchado cientos de veces. Muy pocas la hemos entendido y menos veces hemos sido conscientes de ella. Marilyn Ferguson en su enciclopédico libro La Conspiración de Acuario sostiene que necesitamos "un cambio de conciencia en un número crítico de individuos, lo suficiente para precipitar la renovación de la sociedad entera".

Seamos los constructores del cambio que necesitamos. No esperemos que el mundo cambie y nos arrastre con lo que venga. Conspirar en favor de algo significa comprometerse para beneficio de un número de personas cada vez en aumento. El cambio empieza por uno mismo. Le hacemos un favor al mundo cuando el cambio empieza por nosotros.

Cambiar según el diccionario de la Real Academia de la Lengua significa dejar una cosa o situación para tomar otra. Y cuando la situación que vivimos nos desespera tenemos la opción de cambiarla. Cuestión de decisión pero también de valor, tengamos el valor de reconocer que algo no nos gusta y optemos por cambiar para mejor. Si somos hijos desagradecidos, pésimos padres, parejas insensibles, empleados mediocres démonos la oportunidad de voltear la moneda. Habrán labios burlones, miradas de desprecio, indiferentes, envenenadoras, pero a pesar de todo tú cambia lo que necesites cambiar con quienes también lo decidan. De repente te cruzas con individuos que todo lo ven mal y a todos le echan la culpa y buscan responsables en todos los rincones menos en ellos mismos. Y cuando les hablas del cambio de perspectiva explotan. Esta revista puede llegar a tus manos porque quieres ser mejor persona que ayer. También puede caer en manos de quienes piensan que todo esto es una tontería. No les hagas caso yo me topo todos los días con gente envenenada de mediocridad y les deseo suerte porque ellos han decidido que la vida es así.

Creo que la vida es como tú quieres que sea.

Cuando escribo esto me informan de la muerte del Papa Juan Pablo II, anunciada oficialmente por los cardenales en el Vaticano, a las 9:37, hora de Roma. Me entristezco porque fue un verdadero constructor del cambio, un conspirador de los sueños. Y también me alegro porque cumplió. Y se multiplicó entre sus enseñanzas. Esto necesitamos: multiplicar el cambio tanto personal y colectivo, contagiar la oportunidad de ser mejores.

Te dirán: quién eres tú para querer cambiar a los demás. No saben ellos que no podemos hacer cambiar a los demás sólo invitarlos a que experimenten el cambio. La decisión es personal. Yo sólo escribo lo que mucha gente piensa, lo que estoy viviendo y observando de la humanidad. Lo que vivo. Sólo creo ser un intermediario.

Si te das cuenta te escribo como si hablara con un amigo.

Como si estuviéramos conversando. Yo te escucho y espero que sonrías. No he inventado nada, todo les pertenece a los maestros y hay maestros en todos lados. Un niño me puede enseñar, un atardecer, la alborada siempre me enseña. Una sonrisa me hace cambiar. Sabemos que el mundo cambia todos los días así como las noticias que transmiten los medios masivos de información. Te invito al cambio, a mí me invitaron y mi cambio no se ha detenido, sigo aprendiendo.

¡Sí se puede!

¡Motívate y motiva a los demás!

Autor: Carlos de la Rosa

Tocan la puerta. Haz tenido un mal día y alguien se atreve a golpear con insistencia. Abres para ver a un vendedor sonriente y lleno de energía.

Antes durante y después de hacer cosas Eleva tu nivel de motivación





Con la misma fuerza que él llamó a tu puerta tú se la cierras. Te preguntas: ¿Por qué estará tan contento el condenado vendedor si además dejó las gracias?
Qué secreto guardan aquellas personas que parecen mantener todo el tiempo un entusiasmo a pruebas de balas y de envidiosas miradas. Los encontramos en las fiestas, ahí dando vida y siendo el alma de la reunión. Son los que hacen amigos rápidamente con tan sólo una sonrisa. Nos parecen seres sin problemas y los prejuzgamos.
Parecen estar envueltos en una burbuja que irradia luces, y no permiten que nada pesimista penetre en ellos. Tienen las soluciones más sencillas y parecen no complicarse la vida. Será que son así superficiales o por el contrario tengan una gran fuerza interior que no logra mantenerse quieta. Tienden a fluir hacia una corriente que nos parece un sueño. Cuál será su secreto para mantener un nivel de energía y motivación tan alto todo el tiempo. Vemos en los circos y en las fiestas infantiles a los payasos que nos provocan enormes carcajadas con sus bromas y movimientos. Lo que no sabemos es que ocultos bajo llamativos maquillajes hay historias más tristes que las nuestras. Sólo que reconocen que “la función debe continuar”.

La fórmula

Para unos está en se bañarse imaginariamente con aceite antes de salir a la calle, para que todo lo que no les convenga “les resbale”. Para otros en colgar sus problemas en el árbol de su jardín, cuando regresan nuevamente los cargan. Y los problemas de la calle los cuelgan en la calle. Imagínate que tú y yo somos un producto, y como tal, hay que saber ganarnos a la gente y saber vender el talento y la imagen. Cuando vas en busca de trabajo, no van a contratar a un ser tímido y apagado a no ser que sea el Instituto Nacional de la Soledad, ¡te compran a ti! Hay una necesidad de marcar una diferencia entre tú y los demás. Si deseas dejar una huella por este mundo **¡Siémbrate ambiciones!**

Anhela ser grande. Tener una visión del futuro que quieres para ti te mantendrá motivado. Pero esas cosas que necesitas o ves para tu futuro constrúyelas ahora. Empieza de a poquitos. Ya cientos de líderes lo han repetido “una gran hazaña empieza con una pequeño paso”. Después sigue otro y así hasta llegar y aún después continua. Motívate antes durante y después de tu marcha vayas donde vayas. ¿Vas a solicitar un empleo?, ¡Motívate! Vas a confesar tu amor a esa chica o ese chico ¡Motívate! y díselo.
Quieres saber cómo motivarte y no lo sabes, anda ¡Motívate! y busca a quienes te ayudarán. Siémbrate ambiciones y mantente motivado. Sé que serás feliz.

A pesar de todo... ¡Sé feliz!

La Comunicación no es sólo transmitir información y esperar respuesta, implica también el concepto de dar para recibir

El servicio es el otro nombre del amor

✍ ***Carlos J. de la Rosa Vidal***

Para que el mundo funcione las personas dedican su tiempo a los demás, los maestros a sus estudiantes, las empresas a sus clientes.

Aquel que se asume una persona positiva, intuye y comprende que su elevada misión es la de servirse y servir a los demás. ¿Que es el servicio? Si al estar triste tienes ganas de encontrar una sensación de gozo y luchas por ello, y lo logras, entonces te eres útil.





Dar es servir

Si por el contrario desahogas tus penas porque es necesario expulsar unas obsesiones o algunos temores, y puedes, entonces igualmente te eres útil.
Si encontraste un rostro necesitado de atención en la vía de tu camino, y tu le sonreíste, provocando un instante de optimismo en la persona, entonces, sin darte cuenta, cumpliste con la misión de servir. O si ese rostro era el tuyo, que a la mañana encuentras en el espejo, y preguntaste si existías para un elevado propósito, entonces ya empezaste con la inquietud de servir.
Hace unos años, en una concurrida conferencia, la presidenta de una importante organización espiritual en el mundo, mencionó que “el amor hace que evolucionemos los seres humanos...”, hasta aquel momento jamás había escuchado una afirmación tan simple, y tal vez tan cliché, que haya provocado en mí una sensación de presente tan extraña como la que provocan los koans en los discípulos del zen, o como la concentración en el rosario católico. Más de cien cabezas parecían no haberse percatado de la, para mí, importante afirmación de la conferencista. Solo, como los que se embarcan en una primera búsqueda, comencé a comprender un poco más, de una palabra, que hasta ese momento, sólo creí romántica, pero el amor es mucho más...

El Otro Nombre
El servicio es el otro nombre del amor. Alguien escribió alguna vez “para que vas a ser luz si no vas a iluminar el camino de los demás” y otro dijo “para iluminar, primero tienes que arder”.

Por eso una conspiración del cambio nace primero con la transformación personal y ese ejemplo es el que contagia una transformación a otras personas. Para qué cambiar el mundo si el hombre no cambia primero. No temamos compartir una visión de mejor mundo, pero sin fanatismos. El primer mundo en transición es el propio. Nosotros somos los creadores de nuestra realidad y se construye con elecciones y no elecciones. Si vivimos en la abundancia sigamos construyendo. Elijamos ser mejores cada vez, a cada instante. También el mundo es así por nuestras indecisiones y no elecciones. Algunos no eligen la riqueza, aunque son los que más piensan en ella. Hay pobreza mental y material, será porque aún no hemos decidido algo diferente.

El mundo se compone de decisiones y no decisiones. Decido ser mejor. Y algunos no decidimos nada, sólo dejamos pasar, los años, los amores y las oportunidades. Al decidir nuestra vida, servimos. Y afectamos la vida de quienes nos rodean. Si nada decidimos y le echamos la culpa a la suerte o al destino, no nos servimos y entorpecemos el camino de los demás.

Como sirven las personas positivas
Se sirve con una sonrisa, enseñando a pescar a quienes necesitan de alimento. Y no sólo enseñándoles a servirse a ellos, sino a que sirvan a los demás, enseñándoles para que enseñen a otros a pescar, servirlos para que ellos se sirvan, sirvan a otros y enseñen a esos mismos a servir a otros más.

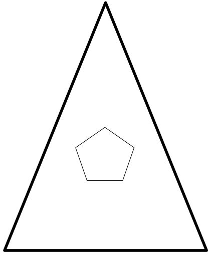
La multiplicación del servicio, con amor, hace que evolucionemos los seres humanos.



Hay quienes con más medios no sirven. Entorpecen y desalientan el ánimo de los demás. Hay gentes con harto dinero que son devotos y hasta Gran Maestres de la Hermandad del Santo del Puño. Hay quienes no han conocido ni a sus abuelos, y son tan hermanos del mundo, que nos hacen pensar en la controvertida teoría de la existencia de otras vidas, porque se hablan con todos con si llevaran siglos de compañerismo. Así actúan los que tienen el alma positiva.

Pero alguien que actúa de esta manera no es un salvador del mundo, nada más lejos de un afán mesiánico. Un alma positiva es un espíritu en servicio y al servicio de los demás, que consiste en la multiplicación de la abundancia.

Quien actúa con positivismo sabe que jamás está solo, hay miles de seres en evolución conspirando por la excelencia de los hombres. Este es el reto de estos seres, el de escribir su propia historia, porque la historia del mundo es la suma de cada detalle, de los que ríen, de los que lloran, en fin, de cada uno de los que pueblan el mundo, y se han comprometido con ellos mismos, ante una fuerza divina y ante los demás, a servir por un presente y un futuro mejor.



ORATORIA MOTIVACIONAL

3

Fascículo

Año I /Número 3

¡La Maestría de vender ideas!



- **Sé un Maestro en la venta de tus ideas**
- **Técnicas para una buena dicción**
- **El asombroso poder de la lectura**

Sobre producir auténticos resultados



Producir resultados es cuestión de planificación y de tiempo. Pero* sácale el jugo al tiempo*, ¡gestiónalo!

En el Taller de Oratoria Motivacional se revelan ciertas técnicas y ejercicios para practicarlos constantemente, aun más allá de producir el resultado esperado. Siempre se ha dicho que es el hábito el que potencia capacidades.

Si capturamos una nueva habilidad y conocimiento, y no empleamos ésta o no la potenciamos, será solo parte de una cultura general impráctica.

Para producir resultados auténticos se requiere primero tener la lista de habilidades y conocimientos que requerimos para labores determinadas.

Luego desarrollemos un plan de acción.

Si para cantar el aprendiz tiene que realizar ejercicios de respiración todas las mañanas, tendrá que efectuarlos si desea producir el resultado esperado.

Hay que fijarse fechas y horarios para la realización de sus ejercicios. Y en algunos casos habrá que ponerse fechas límite.

Cuando se cumpla la meta no olvide usted premiarse por su esfuerzo.

Jamás olvide también lo que los sabios han repetido durante milenios: *"hemos nacido con la victoria incorporada",* sólo falta desatarla de nuestro interior.

Como siempre: Gracias por darnos la oportunidad de compartir con ustedes y aprender de sus experiencias.

¡Gracias!

Pensamientos para Reflexionar:

- ✓ *"Planea tu vida como si fueras a vivir para siempre; pero vive tu vida como si fueras a morir mañana" -Dicho Anónimo.*
- ✓ *Si lo que hiciste ayer te parece algo grande es que no has hecho nada hoy. –Lou Holtz*
- ✓ *"Solamente hay una esquina del universo que tu puedes mejorar, y esa esquina eres tu mismo. –Aldous Huxley*
- ✓ *Es duro fracasar, pero es todavía peor no haber intentado nunca triunfar. –Theodore Roosevelt*

Técnicas para una buena dicción

Dicción:
Es la forma de pronunciar (es decir, la forma de articular las palabras).

Dominio de los signos de puntuación:
Es saber usar correctamente los signos de puntuación, es interpretar los signos saber aplicarlos.

Signos de puntuación:
Son expresiones gráficas que nos indican en oratoria y locución, cuando debemos hacer las pausas; pausas entre palabra y palabra; frase y frase; oración y oración. Además nos indican las pautas para la entonación.

Entonación:
Es el grado de inflexión (fuerza) que uno mprime a la voz al hablar, al leer en voz alta, al cantar, al llorar. En locución y en teatro, la entonación es artificial, la persona no siente, no obedece a sus emociones naturales, sino que da determinado tipo de entonación a un texto, de acuerdo a las indicaciones o a tal o cual necesidad.

Signos de puntuación y su dominio:
Los signos son la coma, el punto y coma, el punto (seguido y aparte), los dos puntos (seguido y aparte), puntos suspensivos, signos de interrogación y admiración, guiones, paréntesis, comillas, entre otros. Para lograr el dominio de los signos de puntuación, hay que ejercitarse en la lectura de un texto cualquiera, observando cuidadosamente cada signo de puntuación, haciendo la pausa o entonación respectiva de acuerdo a las normas gramaticales que sobre puntuación existen.



¿Cuáles son los ejercicios generales para tener una buena dicción?

a) El silabeo: leer un texto cualquiera, silabeando (sílaba por sílaba), ejemplo: "es-te-hom-bre-es-bue-no".

b) Lectura palabra por palabra de un texto cualquiera: puede ser de principio a fin, o de fin a principio, esforzándose por pronunciar bien cada palabra.

c) Lectura anteponiendo un número a partir del 16 al 45 cualquiera de las palabras, ejemplo: "Dieciséis el / diecisiete presidente / dieciocho de / veinte república / veintiuno Alberto / veintidós Fujimori / veintitrés viajó / veinticuatro ayer / veinticinco acompañado / veintiséis del / veintisiete ministro / veintiocho de / veintinueve economía..."

d) Del palito de fósforo: coger un palito de fósforo y el extremo que no contiene el fósforo introducirlo entre los dientes superiores e inferiores. Una tercera parte del palito debe quedar adentro, la parte exterior de forma perpendicular a la mordida como una línea perpendicular. Leer un texto cualquiera o hablar sobre un tema determinado durante dos o tres minutos, hacer una pausa, volver a repetir el ejercicio y así sucesivamente.

e) Del lápiz o bolígrafo de calibre regular (grosor uniforme en uno y otro extremo): introducir el lápiz o bolígrafo entre los dientes superiores e inferiores, que vaya de la comisura izquierda a la comisura derecha o viceversa, presionarlo, dejando la lengua completamente libre, que no impida su movimiento y se pueda pronunciar las palabras. El sonido es diferente. Leer dos o tres minutos, descansar y volver a leer, y así sucesivamente...

f) Del corcho, utilizar un corcho de alconorque (clásico), poroso, de dos o tres centímetros y medio de alto y de dos centímetros de grosor, en un extremo y un centímetro en el otro extremo, aproximadamente. Introducir el corcho, por la parte más delgada, entre los dientes superiores e inferiores, presionarlo, leer dos o tres minutos, descansar, volver a leer y asi sucesivamente...

g) De las bolitas de cristal (canicas), tener en un vaso, seis u ocho bolitas limpias, luego, con una cucharita introducir dos a la boca y colocar con la lengua una a cada lado entre las paredes internas de las mejillas y la encía. Con las dos bolitas dentro de la boca, leer un texto cualquier por dos o tres minutos, descansar, y en el descanso introducir dos bolitas más (una a la derecha y una a la izquierda), leer un texto dos o tres minutos, descansar, y si la capacidad bucal del participante lo permite, tener tres bolitas a la derecha y tres a la izquierda, y así sucesivamente...

h) De los trabalenguas: ejercitarse con los trabalenguas tanto para vocales como para consonantes.

i) Describir un paisaje o cuadro cualquiera, en forma lenta, teniendo mucho cuidado de pronunciar correctamente cada palabra y centrándose en el cuadro, distinguiendo lo que es la figura (centro) y el fondo (lo accesorio).

Fuente: Material Instructivo de la Academia Peruana de Locución.



Para cambiar mi mundo

Cuando era joven y libre
y mi imaginación no tenía límites...
...Soñaba con cambiar el mundo.

Cuando maduré y me volví más sabio,
descubrí que el mundo
no cambiaría,
así que moderé mis aspiraciones y decidí
cambiar únicamente a mi país.

Pero también descubrí que mi país
no cambiaría.
Al llegar a mi vejez
en un último intento desesperado
resolví cambiar únicamente a
mi familia y mi trabajo.
Pero ellos nunca lo permitieron.

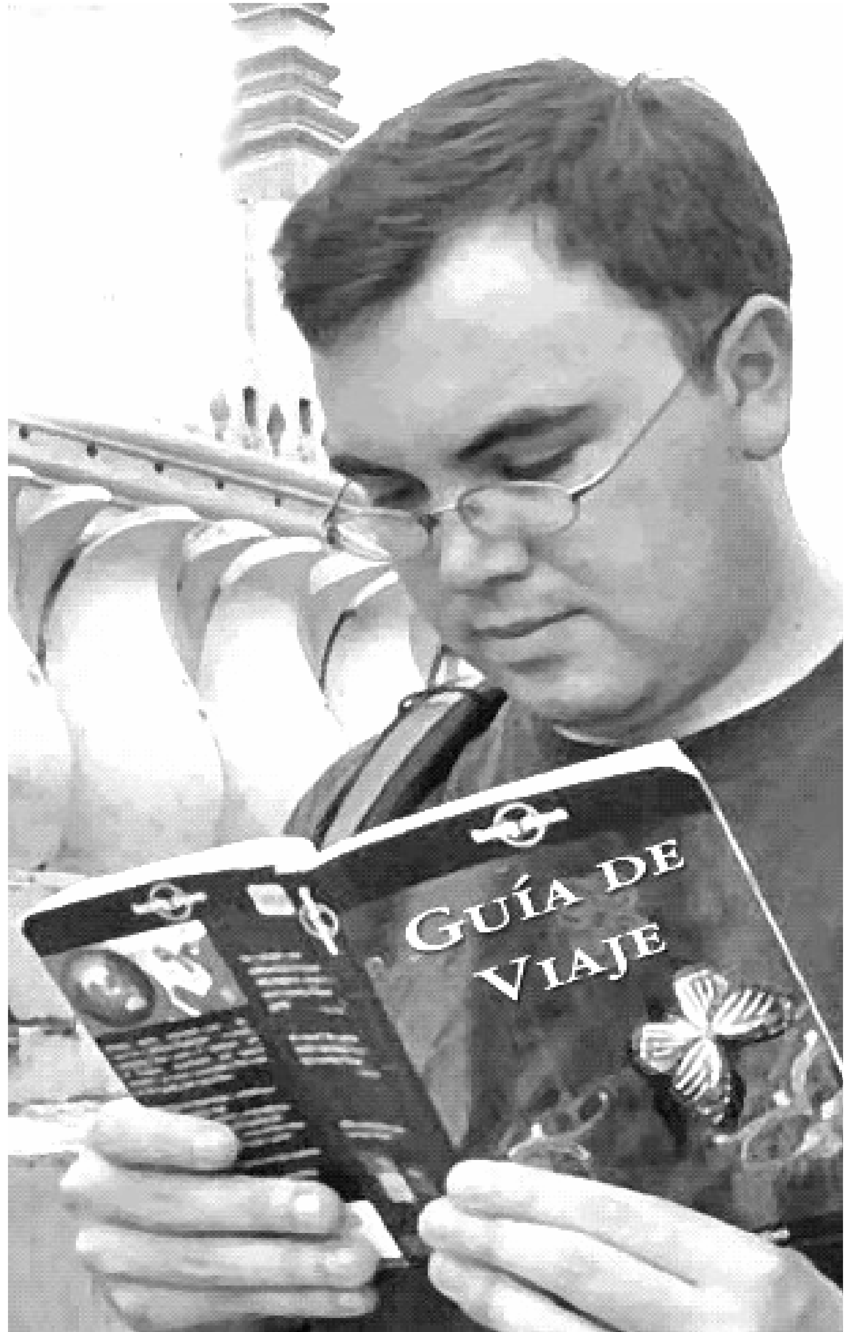
Y ahora, al final de mi vida,
¡De pronto me doy cuenta!
Si tan solo me hubiera cambiado
primero a mi mismo...

Entonces con mi ejemplo habría cambiado
a mi familia y mi trabajo
Con su inspiración y aliento,
habría podido mejorar a mi país...
Y quien sabe,
quizá podría haber cambiado
¡incluso el mundo!

Anónimo

El asombroso poder de la lectura

Una excelente bibliografía del tema que tu oficio, es imprescindible en nuestra biblioteca y en nuestra mente. La literatura ayuda a que las personas abran su mente y puedan ver a través del escrito de otros los éstos han experimentado. Sería largo enumerar las bondades de la lectura. En el Taller te sugerimos sólo unos títulos, en realidad tú encontrarás mejores títulos de diferentes temas de tu agrado.



1.- CARNEGIE, Dale. *Cómo Hablar Bien en Público* e Influir en los Hombres de Negocios.
2.- CARNEGIE, Dorothy. *El Camino Fácil y Rápido para Hablar Eficazmente*.
3.- CORNEJO, Miguel Ángel. *Liderazgo de Excelencia*.
4.- CORTESE, Abel. *Enciclopedia de Desarrollo Personal*.



5.- COVEY, Stephen R. Los *Siete Hábitos de la Gente Altamente Efectiva*, La Revolución Ética en la vida cotidiana y en la empresa.
6.- FLISHMAN, David. *El líder Transformador*. Tomos 1 y 2; y *El Líder Interior*.
7.- GARRIDO, Felipe. *Cómo leer mejor en voz alta*.
8.- GOLEMAN, Daniel. *La Inteligencia Emocional*.
9.- Literatura de grandes autores como Gabriel García Márquez, J. Borges, los Premio Nobel; narrativa y poesía.
10.- KIYOSAKI, Robert & LECHTER, Sharon. *Padre Rico, Padre Pobre*.

En fin todo aquello que enriquezca nuestro vocabulario y por ende nuestra vida. A disfrutar…

La Magia del Marketing Personal

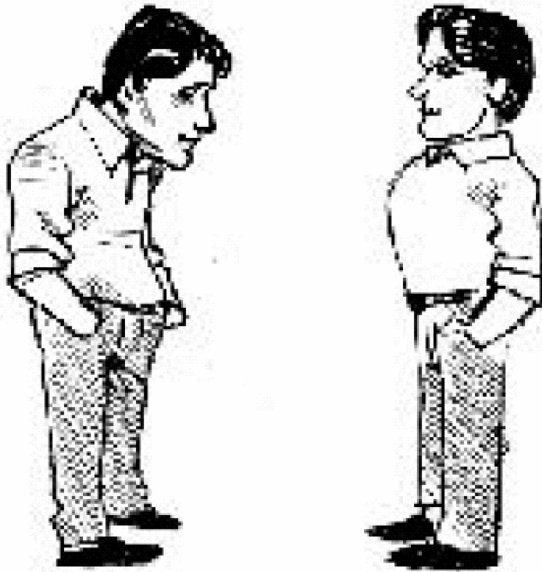
Sé un Maestro en la venta de tus ideas

✍ *Carlos J. de la Rosa Vidal*



Imagínate como un producto. A ver qué escogiste, anda hazlo, escoge un producto de tu preferencia un teléfono móvil, un auto del año, un libro, una galleta, una película, una camiseta de un club deportivo, lo que desees.
Ahora qué nombre tienes, ¿Cuál es tu marca? Telefónica, Toyota, Mercedes Benz, El amor en los tiempos del cólera, La guerra del fin del mundo, Tradiciones Peruanas, Óreo, Soda Victoria, Titanic, E.T. La número 10, Juan Diego Flores, Chabuca Granda, Carlos Gardel, Oratoria Motivacional. Te llamas Juan Pérez, bien esa es tu marca: Juan Pérez S. A.
Bien ahora ya tienes un nombre, como producto haz sido destinado a un público a satisfacer alguna necesidad. ¿Qué hacer para que nos compren? Te doy un minuto. Debemos lograr que nos diferencien y distingan de nuestros competidores. Porque hay muchos productos como tú de diferentes marcas, cualidades y precios.

¿Ya craneaste? Para un mercado de enormes proporciones (27 millones de peruanos) necesitas mantener un atractivo vendedor, marketero, he aquí una palabra mágica: marketing. Necesitas un plan. Primero identifica tus sueños y habilidades. Aquellos objetivos a donde quisieras llegar y donde mejor se expresa nuestra personalidad, aquello que mejor sabemos hacer, donde pensamos que obtendremos la calidad de vida deseada.
Amiga, amigo entre las generaciones más jóvenes la primera técnica recomendable para triunfar está en conocerse a sí mismo. Es lo primero, averigua quién eres, cómo llegaste hasta aquí, qué es lo que deseas, cuál es tu imagen personal, cómo te ves a ti mismo; cuál es tu imagen social, cómo te ven los demás y por qué, Reconoce tus fortalezas y debilidades, qué se opone a tus aspiraciones, cuáles son las oportunidades que debo aprovechar, cómo crearlas.



Decide ser como el de la derecha

En resumen cómo puedes lograr ser el mejor en el campo que te apasione. A algunos les apasiona el canto, a ti puede no gustarte, quizá te guste la enseñanza, a otro tal vez escribir libros, la investigación, entre millones de oficios.

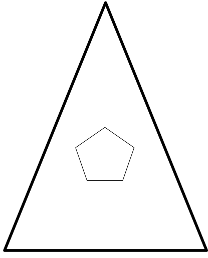
En algún momento de nuestra vida todos buscamos un cambio, algunos esperan que ese cambio venga de afuera y ellos mismos jamás intentan hacer algo porque ese cambio se apresure, creen que nacieron bajo una mala estrella o que el destino tenía escrito para ellos la pobreza material y mental.
Felizmente los que cambian el mundo han cambiado primero ellos mismos, porque accedieron al secreto de "el cambio interior", y se adueñaron de la idea de ser los protagonistas de su propio cambio.
Primero jóvenes amigos para vender nuestra imagen, nuestra marca a un precio muy alto necesitamos saber qué debemos potenciar, qué aspectos hay que cambiar, nuestro trato con la gente quizá, aprender a sonreírle a la vida, vivir como si fuera el único día.
Así conociendo tus fuerzas, y al haber procedido a una inspección general de tu vida, ahora planifica cómo puede diferenciarte de la competencia, recuerda eres un producto.



Prepárate para vender tus ideas

Pon tu mejor en marcha, ten en la mira tu misión de la vida porque cada cosa que hagas está relacionado con ella.

Para eso edúcate, recuerda ello termina con la muerte. Sé un motivador, inspira a demás hacia la grandeza. Sé el mejor comunicador de tus cualidades, en realidad eres el único, marketea tu marca, "YO, Sociedad de Responsabilidad única". Yo… Motivacional S.A.
Jamás dejes de prepararte para la vida, aún después de conseguir los más altos puestos de la existencia, todavía hay espacio para seguir aprendiendo, recuerda la vida es una maestra. Cada cosa o ser viviente que te rodea es un maestro, puedes aprender de los niños, de los locos, de las lágrimas, de los cielos.
Te auguro mucho éxito si te aventuras por ser mejor cada día y por hacer de tu vida algo que muchos deseen imitar, eres un producto ¡gánate a la gente!, Ellos te llevarán a la cima. Mantén un excelente nivel de tus relaciones con los demás, es el secreto de los mejores comunicadores.



ORATORIA MOTIVACIONAL

4

Fascículo

Año I/Número 4

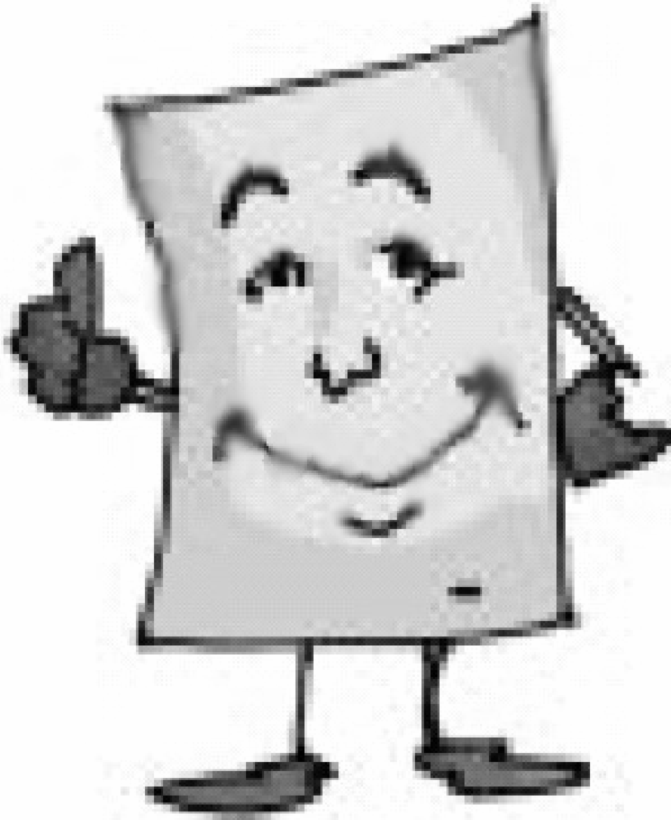
¡Comunícate con emoción!



- **Quienes se atreven a la transformación**
- **La amistad sin fronteras**
- **Automotivación en el trabajo**



Preparación para dirigirse a los demás



La preparación en las técnicas de la oratoria debe ser una constante, porque si se tiene la responsabilidad de conducir o dirigir grupos, se nos tiene como modelos.
Así como en la superación de los problemas de la vida, la búsqueda de mejoras es constante. Es necesario potenciar las habilidades comunicativas.
Nadie nace sabiendo. Algunos quizá parezcan nacer con la estrella de la buena comunicación y relación con los demás. Esto no quiere decir que no se pueda desarrollar en los demás.
Muy por el contrario, salvo excepciones naturales, todo aquel que sinceramente ponga su esfuerzo y dedicación en el desarrollo y potenciación de sus habilidades de relación y comunicación, logrará mejorar estos aspectos. Es el tiempo, el esfuerzo, la constancia, la que nos dará al final la satisfacción de conquistar resultados en los capos de la comunicación interpersonal, grupal e intergrupal.
Te deseamos éxitos en el camino que te propones. Mejorar habilidades oratorias y de comunicación.

¡Gracias!

Pensamientos para Reflexionar:

- ✓ *"El Inteligente aprende de su propia experiencia, el sabio aprende de la de los demás y el Necio, nunca aprende."- Confucio*
- ✓ *“No hay un grito de dolor, que no tenga, al fin, como eco una alegría”- Anónimo*
- ✓ *“Cuando uno no está en contacto consigo mismo, no puede estar en contacto con los demás”- Anne Morrow Lindbergh*

Automotivación en el Trabajo

Una forma muy sencilla de practicar la automotivación consiste en transformar lo negativo de la vida en positivo. Para hacerlo, lee el texto varias veces antes de empezar el ejercicio con el fin de familiarizarte con el contenido, la secuencia y los términos. Busca a alguien de confianza que te lo lea o grábatelo. Adopta una posición muy cómoda y, preferiblemente, no cruces ni piernas ni brazos.

Parte 1

• Piensa en una tarea o una actividad que sea realmente atractiva y motivante para ti. Imagina que estás viendo la película de esa actividad. Nota las cualidades de la imagen: los colores, el ángulo, la iluminación, el sonido, las imágenes, las sensaciones.

• Descansa y mira a tu alrededor, respira tranquilo.

• Ahora piensa en algo que no despierta ningún interés en ti. De nuevo contémplalo como si fuese una película, analizando todas sus cualidades.

• Haz una comparación entre las dos imágenes y percibe las diferencias entre sus cualidades: iluminación, brillo, colores,





tamaño, distancia, sonidos, emociones...

• Escribe la lista de la combinación de características que te resultó más atractiva para que tengas los elementos que tu mente utiliza para indicarte que algo es valioso y te motiva.

Parte 2

• Piensa en algo que para ti es valioso hacerlo, pero que te resulta difícil de llevar a cabo. Concéntrate y pregúntate si existe alguna objeción a cumplir con esa tarea. Sé sensible a esas objeciones y, si no puedes satisfacerlas con comodidad, ajusta o cambia la tarea de manera que no existan objeciones.

• Piensa en las consecuencias de hacer la tarea, no en el trabajo de hacerla, si no en los beneficios que obtendrás una vez completada.

•Ahora, usa la lista de elementos que anotaste en el ejercicio anterior. Recuerda que son los más atractivos y motivantes. Úsalos para cambiar lo que piensas acerca de tener esa tarea hecha y completada. Ponle al trabajo realizado los elementos visuales, auditivos y kinestésicos que anotaste. Continúa haciendo esto hasta que te sientas fuertemente motivado a realizar la tarea.

Parte 3

• Imagina que ves a una persona igual a ti, a corta distancia. Ese otro tú hará el ejercicio mientras tú lo observas.

• Escoge algo para lo que tú quieres ser capaz de motivarte y así poder llevarlo a cabo. Empieza con algo sencillo, algo que no disfrutes a la hora de realizarlo pero que deseas mucho ver finalizado. Puede ser, por ejemplo, ordenar el papeleo o poner al día los archivos.

• Observa al otro tú y mira lo que se verá cuando la tarea haya sido realizada, incluyendo las consecuencias positivas, los beneficios directos e inmediatos y los futuros.

• Ahora mira a ese otro tú realizando la tarea con facilidad. Mientras lo hace, se mantiene mirando la imagen de la tarea terminada y se siente bien. Nota cómo la voz del otro tú es estimulante y te recuerda las recompensas futuras y lo que hasta el momento has logrado con respecto al objetivo. Finalmente, ve al otro tú encantado de haber terminado y disfrutando de la recompensa obtenida.

• Toma la imagen de ese otro tú y deslízala hacia ti.

Fuente: Programación Neurolingüística (www.weblioteca.com)



La amistad sin fronteras

Cuentan que esta historia sucedió después de una sangrienta batalla.

- Mi amigo no ha regresado del campo de batalla señor. Solicito permiso para ir a buscarlo…- dijo un soldado a su teniente.

- Permiso negado -replicó el oficial superior- No quiero que arriesgue usted su vida por un hombre que probablemente ha muerto.

El soldado haciendo caso omiso de la prohibición salió y regresó una hora más tarde, mortalmente herido, transportando el cadáver de su amigo. El Teniente estaba furioso.

- Ya le dije que había muerto!!! Dígame…¿Merecía la pena ir hasta allá para traer un cadáver?

Y el soldado moribundo respondió: Claro que sí señor. Cuando lo encontré todavía estaba vivo y pudo decirme...

" ¡Estaba seguro que vendrías!"

"Amigo es aquel que llega cuando todos se han ido."
Anónimo

Mencionan los grandes sabios: “nosotros hemos nacido con la victoria incorporada”.

Quienes se atreven a la Transformación

✍ ***Carlos J. de la Rosa Vidal***

O no lo sabes o no se lo han dicho, pero usted libró una de las batallas más importantes de su vida aun antes de nacer.
Imagínese, millones de espermatozoides. Una dura carrera para alcanzar el óvulo donde solo uno de ellos salió ganador. ¡Y es Usted! Campeonó, alcanzó y luego de 9 meses llegó a nacer. Usted nació campeón por esta razón, la gran mayoría hemos dejado en el olvido esta gran hazaña. Hoy, han pasado los años y existen muchas personas que creen que jamás han ganado nada, y por esta razón nada ganarán en el futuro. Nada más falso. Como mencionan los grandes sabios “nosotros hemos nacido con la victoria incorporada”.
De estos pensamientos se han nutrido tantos personajes de la historia que se atrevieron a cambiar su mundo y el de los demás. Cuenta la tradición bíblica que el adolescente David enfrentó a Goliat por que confió en una fuerza interior y divina y



en su habilidad para matar a lobos que acechaban a sus ovejas.
Tan cierto fue en este caso eso de: “No es el tamaño del soldado dentro de la pelea, sino el tamaño de la pelea dentro del soldado”. David se atrevió. Y ganó.
Pero... ¿Qué significa atreverse? Para explicarlo antes debemos conocer nuestros deseos. Atreverse es actuar. Atreverse al cambio es actuar con decisión. Alguien que se atreve es alguien que actúa para que sus sueños se hagan realidad.
¿Sabes que estimuló la mente de Cristóbal Colón para atreverse a cruzar el atlántico? Los libros de viajes de Marco Polo, las teorías de los viajeros y sus informes de navegación. Vivió apasionado con la idea de la redondez de la tierra. Y se Atrevió...
Buscó apoyo económico, se enfrentó al ridículo, pero ello no hizo más que aumentar su ardiente ambición para cumplir su sueño. Finalmente en Agosto del 1492 zarpó rumbo al oeste. Aunque no encontró las indias y tampoco murió en riquezas, se llevó a la tumba el haberse atrevido. La mayor satisfacción se encuentra en sobrepasar los obstáculos del camino. Por eso dicen que cuando se conquista algo y se logra la meta, se añora la satisfacción de emprender el viaje. Se ama más el proceso de la lucha que el término de la empresa. Por aquello Colón aunque al final no logró el reconocimiento ni las riquezas, nadie podrá arrebatarle el crédito de la hazaña irrepetible de aquellos meses en el atlántico y aun su búsqueda de financiación, en las que muchas coronas y noblezas ridiculizaron la aventura. ¿Usted le quitará el haberse atrevido...? Yo tampoco.
¿Cuál fue el comienzo de Bill Gates para ganar ahora casi 20 millones de dólares cada día? A los 20 años fundó con su amigo Paul Allen la empresa Microsoft. Emplearon sus 24 horas diarias para dedicarse en lo que más los apasionaba: los programas para computadoras.

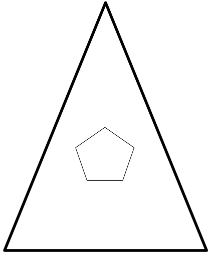


Elaborando un plan para cualquier cosa que nos mejores como personas

El lector podrá pensar lo que desea de ciertos personajes, pero sin duda, ellos se atrevieron.
Por una librería pasó un hombre de 60 años, cogió un libro y sobre la portada leyó: “123,000 ejemplares vendidos” ante lo cual reflexiona “si la historia de una chiquilla que va de escondite en escondite ha vendido tantos libros, yo con mis 30 años de aventura venderé mucho más”.

Ese hombre era Henri Charrierre, en sus tiempos mozos condenado al presidio por un crimen que no cometió. Jamás había pensado escribir una sola línea de su apasionante vida.
Compró el libro que le apasionó por los ejemplares vendidos y a los tres días de leerlo, el decide escribir el suyo, toma unos lapiceros y de golpe escribe dos cuadernos con sus aventuras.

Obsesionado por publicar hace lo posible por encontrar a quien redacte con un estilo más profesional su libro. Hoy ese libro es conocido como “Papilón” una historia de la que también se hizo una película. Se atrevió a escribir su libro porque se sintió motivado. Criminal o no, nosotros no somos jueces ni jurado, papilón se dijo así mismo que podía escribir un libro y lo hizo. Con esto quiero referirme a que todos, con cualquier tipo de pasado, podemos atrevernos a alcanzar el cielo. Hay miles de formas de atreverse positivamente.
Acaso tuvieron suerte los que decidieron fundar Yahoo! Y que hoy tengan una fortuna superior a los 3 mil millones de dólares cada uno. David Filo y David Yang se atrevieron a tener su empresa por internet.
Acaso tuvo poderes extraordinarios una dedicada mujer que fue llamada Teresa en la paupérrima Calcuta de la India para atender a enfermos desahuciados. Sintió el llamado interior, que millones de seres no escuchamos, y se atrevió a servir a Dios, sirviendo a los demás. Porque entendió que Dios no está en el cielo, ni lejos de nosotros, sino dentro de los corazones. Y saben empiezo a creer que sí tuvo poderes extraordinarios. Hizo del amor un verbo.
¿Tuvieron suerte aquellos que hoy irradian felicidad a pesar que comenzaron una vida de pobreza mental, infelicidad y continuas desgracias? Se atrevieron al cambio, al cambio personal. Cambiaron primero ellos mismos y su integridad generó su influencia. ¡Tú puedes ser el próximo en atreverse al cambio!



ORATORIA MOTIVACIONAL

5

Fascículo

Año I /Número 5

¡El Arte de hablar eficazmente!



- ✓ **Somos los príncipes de la Humanidad**
- ✓ **Conocí a Mamá**
- ✓ **Hacer pensar y hacer sentir**
- ✓ **El Expositor u Orador**



Periodismo para Emprendedores

La técnica moderna de la Oratoria



Para lograr resultados, la constancia es lo que debemos mantener. La Oratoria Moderna, a diferencia de lo que se enseñaba antiguamente, busca que el expositor no solo tenga un arte de hablar en público, sino que éste sea consciente de los resultados que desea conseguir con su alocución o intervención.

Decenios atrás la oratoria rimbombante y de palabras rebuscadas era el manjar que deseaban probar quienes deseaban poseer las mejores dotes de las técnicas oratorias. Los oradores en ciernes, querían dominar el verbo portentoso y afectado de los políticos, los académicos y demás.

Ahora como los tiempos hacen que mejoren las cosas, una oratoria como la del verbo bonito, florido, y rebuscado, es visto como pasado de moda.

Si bien el orador de estos nuevos tiempos tiene que mantener un excelente nivel en su lenguaje y en las palabras que usa, hoy su lenguaje será más directo, más efectivo y más entendible.

Te animamos a que evalúes a todo orador que tengas oportunidad de escuchar para que aprendas lo mejor de su técnica.

¡Gracias!

Pensamientos para Reflexionar:

- ✓ *"La vida es una obra de teatro que no permite ensayos. Por eso, canta, ríe, baila, llora y vive intensamente cada momento de tu vida antes que el telón baje y la obra termine sin aplausos." -Charles Chaplin*
- ✓ *"La felicidad es una decisión consciente y no una respuesta automática"-Mildred Barthel*
- ✓ *"Tratemos a las personas como si fueran lo que debieran ser y las ayudaremos a convertirse en lo que debieran ser" - Goethe*

Varios: Hacer pensar y hacer sentir

Autor: Dossier Emprendedores. www.emprendedores.es



Todos nosotros emitimos una aureola, aura o halo, impregnado con la verdadera esencia nuestra; las personas sensibles lo conocen; también lo producen nuestros perros y otros animales domésticos. Algunos de nosotros somos magnéticos, otros no. Algunos de nosotros somos ardorosos, activos, atractivos, inspiramos amor y amistad, mientras otros son fríos, razonadores, intelectuales, pero no magnéticos. Que un hombre sabio de este último tipo se dirija al público y éste no tardará en cansarse de su discurso intelectual, y manifestará síntomas de sueño.
Les hablará, pero no los interesará; los hará pensar, pero no sentir, y pensar es lo más fastidioso para la mayoría de las personas, y pocos son los oradores que triunfan haciendo pensar únicamente a las personas, pues lo que necesitan es que los hagan sentir.

Miedo a hablar en público
El público no es el enemigo, sino que, bien al contrario, son personas que consideran que el orador puede aportarles algo, que no van a perder el tiempo escuchándole. Por ello, no se debería tener un miedo desproporcionado a hablar en público, algo que, sin embargo, suele ser bastante habitual.
Hay que analizar este miedo que a uno le atenaza y tratar de descubrir las causas que lo originan.

La mejor forma de combatir el miedo es con una adecuada preparación: hay que trabajar y ensayar la presentación con autoexigencia. También resulta muy útil pensar en positivo, es decir, en la satisfacción tan enorme que a uno le produciría obtener un gran éxito.
El orador debe autoconvencerse de que con una buena preparación el éxito está al alcance de la mano.

Rompe tus miedos
1. Prepara tu presentación y tu discurso.
2. Respira en forma diafragmática para que logres paulatinamente la relajación
3. Recuerda que tus temores son internos y que el público no tiene por que conocerlos.
4. Desarrolla una actitud mental positiva favorable para tu presentación
5. Mira a los ojos del público.
6. Infórmate, lee, recuerda que “QUIEN TIENE LA INFORMACIÓN TIENE EL PODER”.
7. El primer secreto para un orador en ciernes exitoso es CONOCERSE A SÍ MISMO

El expositor u Orador

Autor: Manual Práctico para Líderes y Lideresas. Curso de Oratoria. CEDAL Perú,.

- El Orador u oradora es la persona que ejerce la oratoria o que pronuncia un discurso en público. Cicerón fue el primer orador de Roma; hombre elocuente, predicador.

- Sinónimos: Conferenciante, declamador, disertador, predicador, tribuno.

- Es la persona que por medio del lenguaje articulado se expresa ante una o varias personas, lo hace poniendo de por medio el uso de un lenguaje adecuado y elementos pedagógicos para ejercer su capacidad de convencimiento, la expresión corporal, una estructura discursiva, etc.
La articulación de este conjunto de elementos tiene que ver con el uso consciente de determinadas cualidades por parte del orador u oradora, como son:

• El uso de su educación, modales e inteligencia;
• El uso de un estilo imaginativo y creativo;
• El uso o puesta en práctica de los recursos de su memoria.
• El uso de mecanismos que afectan la sensibilidad y emotividad de su auditorio; y



• El uso de técnicas de autocontrol físico y emocional.

Clases de oradores:

Hay tres clases de oradores:
Aquellos a quienes se escucha;
Aquellos a quienes no se puede escuchar; y
Aquellos a quienes no se puede dejar escuchar.

Clases de Oratoria:

- Política
- Académica
- Forense
- Castrense
- Religiosa – Espiritual
- Locución.
- Comercial – Ventas
- Laboral
- Motivacional
- De Protocolo y Ceremonia
- Artística.

Imagínate que un profesor te dice: “¡prepárate!, la próxima semana tendrás que exponer este tema ante tus compañeros”. En ese momento te invade una sensación desagradable, te tiemblan las piernas, te confiesas incapaz de hacerlo: los nervios, que no sabes hablar en público, que no tienes tiempo para preparar nada, etc.
Es muy importante que aceptes el reto como una forma de conocerte más a ti mismo y superar las dificultades que puedas tener en estas cuestiones.
Hablar en público es habitual en innumerables profesiones y situaciones cotidianas.
Tenemos que tener claro la diferencia entre hablar: decir algo; y comunicar: decir algo a alguien. Tendremos en cuenta la diferencia entre el fondo y la forma. Mientras que el fondo es lo que voy a decir; la forma es la manera de decirlo.
Hablar con elocuencia, es decir, hablar de un modo eficaz para agradar, convencer y conmover a los demás es la Oratoria. Su importancia viene dada por el volumen de información que se recuerda, en comparación con otras formas comunicativas, tras una exposición oral. En esta línea, según la British Visual Society se recuerda aproximadamente:
El 10% de lo que se lee
El 20% de lo que se oye
El 30% de lo que se ve
El 50% de lo que se ve y se oye
El 80% de lo que se dice
El 90% de lo que se dice y se hace.



Conocí a Mamá

Refiere una antigua leyenda que un niño
próximo a nacer le dijo a dios:
- Me vas enviar mañana a la tierra, pero
¿Cómo viviré allá, siendo tan pequeño y débil?
- Entre los muchos ángeles escogí a uno que te espera-
contestó Dios.
- Pero aquí en el cielo no hago más que cantar
y sonreír y eso basta para mi felicidad
¿Podré hacerlo allá?
- Ese ángel te cantara y sonreirá todos los días
y te sentirás muy feliz con sus canciones y sonrisas...
- ¿Y cómo entenderé cuando me hable, si no
conozco el extraño idioma de los hombres?
- Ese ángel te hablará y te enseñara las palabras
más dulces y más tiernas que escuchan los humanos.....
- ¿Qué haré cuando quiera hablar contigo?
- Ese ángel juntará tus pequeñas manos y te enseñará a orar.
- He oído que en la tierra hay hombres malos
¿Quién me defenderá?
- Ese ángel te defenderá, aunque le cueste la vida.
- Pero estaré siempre triste porque no te veré más.
Señor, sin verte me sentiré solo…
- Ese ángel te hablara de mí y te mostrará el camino
para volver a mi presencia, le dijo Dios...
En este instante, una inmensa paz reinaba en el cielo.....
No se oían voces terrestres, el niño decía suavemente:
- Dime su nombre, Señor.
Y Dios contesto:
- Ese ángel se llama... ***“Mamá”***

Anónimo

Sonríen más porque tú te atreviste a sonreír primero

Somos los Príncipes de la Humanidad

✍ ***Carlos J. de la Rosa Vidal***



Algunas veces nos vemos como un punto perdido en medio de la maraña confusa del tiempo y las actividades humanas. Parecemos o nos sentimos extraños en la misma cuna donde hemos nacido. Cerramos los ojos y el mundo del que queremos escapar se multiplica dentro de nosotros. Y es que el mundo que visualizamos en nuestro interior es más gigantesco y, por sus pequeñeces y detalles, más profundo.

Quieres llorar cuando la luz no te alumbra porque de verdad hay historias, como las de tu prójimo, que quisieras se copien pero años antes en tu propia existencia. Te cuentas a ti mismo tus mejores momentos porque te enseñan tanto. Coges de entre tus secretos materiales o mentales, aquellas cosas rehidratantes.

Al final de todo... Sonríes!

Sonríes porque era necesario llorar, porque te diste cuenta que a pesar de todo siempre se puede retomar el camino. Sí, era necesario llorar porque las lágrimas te limpiaron el rostro y ahora tienes la oportunidad de dibujar una sonrisa más sincera y más auténtica.
Ése eres tú, sí aquel quién es el héroe de su propio mundo. Ahora te das cuenta que el viaje ha concluido con una enseñanza práctica, pues trasladarnos a otros terrenos o a otros pensamientos, nos renueva y nos refresca.

Ahora abres caminos a las posibilidades de la felicidad. Quieres más a quienes te rodean y aún a quienes no. Te vuelves amigo del mundo y príncipe de la humanidad. Hay un arranque dinámico envolviendo tu voluntad. Ya no imaginas más creyéndote minúsculo, ahora el mundo te imagina protagonista.

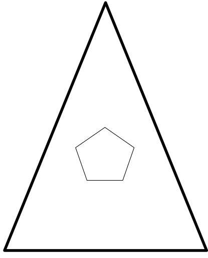


El mundo es más hermoso si dos personas comparten la contemplación

Levantas la cerviz e inspiras emociones humanas. El mundo te besa. El destino te hace soñar con los niños de tu descendencia. Los sueñas como en una travesura, pero siempre con un beso en los labios inocentes. Sonríen más porque tú te atreviste a sonreír primero.

Son más amigos del mundo porque tu les diste la mejor lección acumulada en tu propia vida. Son mejores humanos porque tú lo eres. No te olvides que una vez alguien escribió que el mundo en que vivimos no lo heredamos de nuestros padres, sino que lo tomamos prestado de nuestros hijos.

Y recuérdalo siempre: todo lo que hoy pueden ver tus ojos y captar tus demás sentidos, todo es de tus hijos. Devuélveselos mejor y multiplicado, ésta es la misión más generosa para con la humanidad.



ORATORIA MOTIVACIONAL

6

Fascículo

Año I /Número 6

¡Comunicar para servir!



- **Para mejorar la comunicación**
- **El Miedo al Entusiasmo**
- **Los deseos de una madre**

La comunicación oral y el logro de la excelencia



Conseguir la excelencia en la comunicación oral es poner en constante práctica no sólo las técnicas modernas de oratoria o de habilidades sociales, sino también de saber colocarse en el punto de vista de los demás.
Algunos de los mejores oradores, a pesar de conquistar un gran verbo y un poder de persuasión inimaginable no logran la excelencia en la comunicación oral.
Resumiendo: habrán excelentes oradores, pero no excelentes comunicadores. Un orador tiene es en muchos casos tan sólo un informador. Para lograr la comunicación es indispensable surcar por los senderos de los demás.
Encontrarse con las ideas y sentimientos de los demás, no para congraciarse con las ideas o fingir una adhesión, sino para entender las características del auditorio o público a quien se dirige. La búsqueda es un proceso más que emocionante, aleccionador.

¡Gracias!

Pensamientos para Reflexionar:

- ✓ *"La calidad de vida de una persona es directamente proporcional a su compromiso con la excelencia, independientemente de su campo de actividad. –Vince Lombardi*
- ✓ *“El miedo no existe en otro lugar excepto en la mente. –Dale Carnegie.*
- ✓ *Hay algo más poderoso que todos los ejércitos del mundo y es una idea cuyo momento ha llegado. –Víctor Hugo*

Para mejorar la comunicación oral

Autor: Dirección de Mercadeo Corporativo y Relaciones Públicas ICE. Consulte esta colección en: www.grupo ice.com

Una buena comunicación Oral requiere de:

- Sencillez en el discurso.
- Empleo mínimo de palabras.
- Hablar en forma concisa y lógica.
- Fuerza expresiva.
- Considerar que el que escucha es un ser humano.

Consejos para superar las barreras en la comunicación:

- Escuche todo lo que la otra persona le esté comunicando aunque le disguste.
- No emita un juicio sobre el mensaje a partir de sus prejuicios o estado emocional.
- Escuche todos los puntos de vista de quienes intervengan en una conversación o discusión.
- Planifique la forma como va a comunicar algo.

No exprese una opinión si no está seguro de lo que está diciendo.

- Verifique el efecto que su comunicación produce en el receptor.
- Trate de ser lo más objetivo posible cuando exprese una opinión.
- No exagere sus sentimientos para tratar de convencer a la otra persona.
- Considere siempre los sentimientos ajenos.
- No descalifique una opinión porque no es suya.



Elementos claves: sencillez y fuerza expresiva

Técnicas de participación oral:

Una presentación oral de un tema frente a un grupo puede hacerse en forma individual o colectiva Hay diferentes maneras de realizar una actividad de comunicación oral, siguiendo procedimientos diversos, formales e informales que facilitan el proceso, dependiendo del objetivo,
del tema, y público, entre otros Estas técnicas se agrupan en:

Técnicas de Participación Oral Individual:

- Charla
- Conferencia
- Discurso

Técnicas de Participación Oral Colectiva:

- Diálogo
- Entrevista
- Discusión Debate
- Mesa Redonda
- Simposio
- Panel
- Foro
- Seminario



Los deseos de una Madre

Llévame al baile hijo que aún no estoy vieja
Quiero lucirme contigo bailando del brazo sujeta.

Llévame al teatro hijo que aún no estoy sorda
Escucharé los preludios contigo a mi cerca.

Llévame a la calle hijo aún tengo buenas piernas
Para caminar sin rumbo fijo a tú lado no me sentiré vieja.

Invítame a tu casa hijo el domingo en la mañana
A compartir tu buena mesa y sentirme acompañada.

Háblame con cariño hijo no me retes ni exaltes,
Nos gusta como a los niños que nos mimen,
Y nos sonrían sin desaires.

Festeja mis ocurrencias no critiques mis locuras
Trataré de ser valiente aunque surjan amarguras.

No me alejes de tu lado, no me hables con engaños
Tengo aún mi mente clara, los recuerdos son de antaño.

Ven a verme a casa hijo ya no te pediré nada
Solamente tu presencia y contemplar tú linda cara.

No me dejes triste y sola ni me metas a la cama
Los doctores se equivocan el dolor está en el alma.

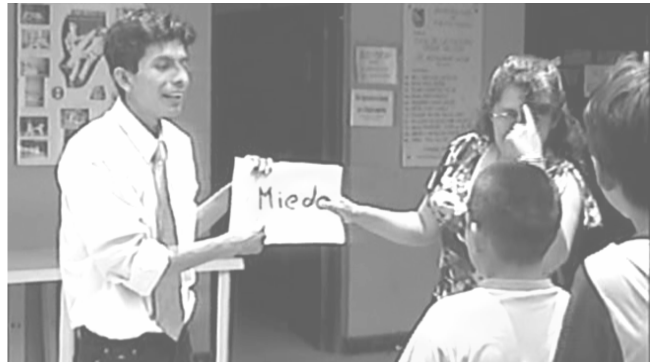
Anónimo.

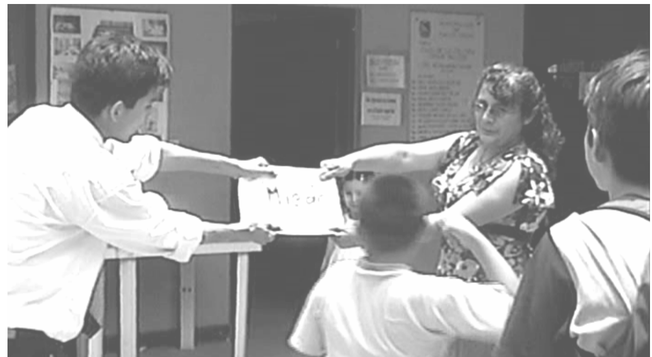
La auténtica magia

Del miedo al Entusiasmo

✍ *Carlos de la Rosa Vidal*

Cuenta una antigua historia que se reunieron, en una conferencia mundial, todos los hombres más valientes de la tierra; para discutir sobre quién era el culpable de generar el miedo en las personas. Necesitaban encontrar al culpable para juzgarlo, y declarar internacionalmente, la muerte del miedo y sus padres. Pronto los valientes del tercer mundo culparon a los magnates de los países desarrollados, y éstos a su vez, acusaron a la ignorancia de los hombres la culpable del miedo. Los ateos levantaron una ácida crítica contra las religiones acusándolas de la privatización de Dios, y a su turno éstas acusaron a la falta de fe, la responsabilidad del miedo de los hombres.
Los hijos acusaron a los padres, y las mujeres a sus amantes. Después de tantos días de un debate infructuoso, pidió la palabra una mujer tan sabia como valiente que hasta el momento no había pronunciado discurso alguno.
Para conocer el origen del miedo y sus responsables -sentenció con elocuencia- no debimos convocar a los más valientes del mundo, sino a los más tímidos de la tierra. Silencio. Los millones de rostros valientes se observaron unos a otros.
Pero no es necesario que convoquemos a otra conferencia de la naciones, amigos conspiradores, continuó la mujer, ni que gastemos millones, sino que nos preguntemos cada uno de nosotros, por suposición los más valientes, si tenemos algún miedo que impide ser lo que queremos, o hacer las cosas ansiadas. Nuevo silencio. Aun, entre los más valientes, existen miedos. La solución no está en declarar su muerte sino en convertirlo en una fuerza de arranque y no en un factor de autoaniquilamiento. Todos se abrazaron en señal de iluminación y sabiduría.
Las palabras de esta sabia conspiradora calaron profundamente en el corazón de aquellos miles de miles de valientes. Y así como esta historia son también decenas







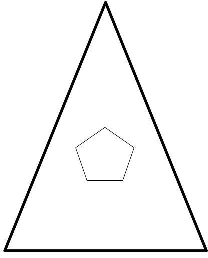
las discusiones cuasi filosóficas, debates enmarañados en la búsqueda de los culpables de un pasado que ya no existe, cuando deben buscarse a los responsables del futuro y del presente.
Aquellos culpables y responsables somos nosotros mismos. Porque hemos actuado en nuestra contra con las excusas de “el otro no me deja ser yo mismo”, cuando en verdad los responsables de ser nosotros mismos, ¡que coincidencia! somos



nosotros mismos. Buscamos culpables en todo. Derrochamos energía en una especie de justicia vengativa y no reconciliadora. Por último le echamos la culpa a nuestros miedos, creyendo su origen tan lejos de nosotros. Miedo a amar auténticamente, miedo a la riqueza, miedo a la paz, y por último como escribió Erich Fromm, “miedo a la libertad.

Alquimistas

¿Permitiremos que nuestros miedos nos controlen? ¿O seremos los alquimistas del cambio que transmutaremos el miedo en fuerza, en entusiasmo? ¿Controlaremos el miedo?
Los responsables de ese proceso somos nosotros. Así como invertimos en la búsqueda de los culpables del pasado con la misma vehemencia encontremos a los responsables del futuro y del presente. Aquel que se reconoce conspirador sabe que puede equivocarse pero luego aprender la lección. Que mientras más avance se generarán más dudas, pero ese trayecto de conspirador está cubierto de encantos y satisfacciones, el mismo que produce escribir este texto para ustedes amigos conspiradores del cambio.
En una oportunidad, una mujer de 40 años se acercó para preguntarme si conocía de algún trabajo para ella. Yo le dije si deseaba vender. “No, yo sólo soy para cocinar, lavar...” lo más curioso de su respuesta su fue su sinceridad, con muchos tintes de una evidente autoestima lastimada. Su voz era el soplo más franco de la resignación.
A veces sólo nos encasillamos en una zona de confort-mista porque así nos funcionan bien las cosas, con las justas, pero funcionan. No es que aquellas personas no tengan sueños, sino hace falta explotar más la energía de la sana ambición pero ¿que nos detiene? ¿serán los miedos? Hagamos del miedo el entusiasmo.
Sembrémonos sueños grandes. Aprendamos a soñar. Es cierto que muchos complejos bien enraizados habitan nuestra mente. Falta limpieza, hay mucha basura allí. Hagamos alquimia del miedo, los complejos, y en fin todo aquello vuelto estorbo para nuestra libertad. Quememos uno a uno la sarta de complejos que la sociedad y la cultura han impuesto como lo más normal del mundo.
Aspiremos a la excelencia humana, construyamos nuestra propia filosofía de vida, con valores. Y así estaremos cumpliendo el séptimo principio de los jóvenes emprendedores: “Un Joven Emprendedor tiene un objetivo y una alta misión que cumplir en la vida. Sabe que su desarrollo integral es el antecedente del progreso nacional”.



ORATORIA MOTIVACIONAL

7

Fascículo

Año I /Número 7

¡Despierta tu Genio Orador!



- **El hábito indispensable de aprender juntos**
- **Prepararse para una presentación**
- **La Creación del Genio Orador**
- **Aprendí y Decidí**
- **El Orador, la lectura y sus ideas**
- **Cuando nos inunda la emoción**

El Hábito Indispensable de Aprender Juntos



Un Orador es un discípulo y a la vez un maestro. Dada la pasión que debe tener para comunicar ideas, tiene que saberse un discípulo para aprender aún más de lo que va a comunicar o informar.

El mismo hecho de comunicar un mensaje lo convierte en un comunicador, pero un comunicador primero tiene que aprender y entender qué mensaje lleva.

Dicen que un maestro aprende más de sus alumnos, en cada oportunidad que tiene para transmitir un mensaje él ha pasado por un proceso de adquisición de información.

Es necesario por lo tanto que se tenga el hábito de aprender con los demás y de los demás. Un experto en alguna especialidad determinada jamás dejará de aprender y encontrará enseñanzas que fortalezcan su saber. Así deben ser quienes deseen dominar la habilidad de los grandes oradores.

Pensamientos para Reflexionar:

- ✓ *"Nada grande ha sido nunca conseguido sin grandes hombres, y los hombres solo son grandes si están decididos a serlo". -Charles de Gaulle*
- ✓ *"Las grandes obras no se hacen por impulso, sino por una serie de pequeñas cosas puestas todas juntas." –Vincent Van Gogh*
- ✓ *"Lo que está detrás de nosotros, y lo que está frente a nosotros no tiene ninguna importancia comparado con lo que tenemos dentro de nosotros." –Ralph Waldo Emerson*

Preparase para una presentación

Autor: Manual Práctico para Líderes y Lideresas. Curso de Oratoria. CEDAL Perú,.



La preparación de una exposición es imprescindible para el orador

Conocer el tema del cual se hablará:

Será preciso que el orador(a) fije muy claramente con los organizadores o con quienes corresponda, el tema a tratar en su exposición.
El tema es al discurso como la columna vertebral es al cuerpo humano.
Sobre la base de la fijación del tema pasaremos con los organizadores a señalar que es lo que queremos obtener con nuestra participación y prever las diversas maneras en que es posible que reaccione el auditorio.
Hecho esto pasaremos a estructurar nuestro discurso recurriendo a todo tipo de información que tenga relación con el tema a tratar.
Debemos prepararnos de antemano, debemos de documentarnos, debemos de actualizarnos sobre el tema.
Al momento de la exposición será necesario que el orador vaya observando las reacciones y reajustes o flexibilizando el ritmo, el tiempo, la claridad, etc.
Hay que tener en cuenta que el tiempo ideal máximo para una exposición es de 15 a 30 minutos, si nos pasamos de este tiempo deberemos redoblar esfuerzos para hacer nuestra intervención más ágil y amena.

Conocer el lugar donde se hablará:
Antes de asistir a dar una charla o exposición es bueno y necesario conocer el lugar, saber las dimensiones de la sala, en donde estaremos ubicados en un escenario o no, cómo están dispuestas las sillas, si hay suficiente ventilación, así como si hay una buena iluminación, etc.
Hay que recordar que cuando una persona asiste a una exposición desea ver y oír al expositor, entonces, es clave:
- Una buena ubicación,
- Iluminación y
- Acústica.

Con relación a la acústica, debemos ver cuáles son las condiciones que ofrece el lugar, si son malas, ver si existe o es posible conseguir un equipo de amplificación. Si lo hay será necesario probarlo previamente, en especial los micrófonos. Si no puedes visitar el lugar con uno o dos días de anticipación, por lo meno s trata de llegar muy temprano el día de la exposición.
Conocer al público que nos oirá.
Conocer sus características, sus intereses.Conocer al público que nos oirá
Así como se debe conocer el lugar, así también será necesario que:

- Sepamos quienes no oirán, _ La cantidad de personas que lo harán,
- Si el sentimiento es favorable o adverso al tema,
- A los organizadores, etc.,
Y otros aspectos tales como:
- El nivel cultural,
- Si el público está o no informado
en el tema. etc.

El Orador, la lectura y sus ideas

Autor: Felipe Garrido, Libro El Buen Lector No Nace, Se Hace.

Una cosa que quisiéramos decir es que el orador por lo general tiene que ser un sujeto que:
• Lee,
• Que se informa,
• Que tiene un bagaje cultural más o menos amplio,
• Que intercambia opiniones.
Dado que su práctica se orienta a la formación
e información de sus semejantes, cosa que no podrá cumplir sin haberlo hecho previamente consigo mismo.
De ahí que el hábito de la lectura es imprescindible para el orador y la oradora.
Ya lo dijimos antes, la lectura enriquece nuestra dicción, pero también, enriquece nuestra cultura, por ello es necesario que leamos diariamente, sea en la casa, en voz alta, en el ómnibus, en voz baja o en cualquier sitio donde tengamos oportunidad, aun sea unos minutos. Tratemos de leer a nuestros poetas, novelistas,
dramaturgos y científicos en todos los campos del saber, con ellos estaremos elevando no solamentenuestra cultura personal, sino también la cultura de quienes más tarde nos oirán.
Ah, cuando descubramos una palabra que no conozcamos, no la demos por sabida, hay que consultar el diccionario.
Señalamos algunos ejercicios de lectura:



• Leer en voz alta, sílaba por sílaba.
• Leer de corrido dando diferentes entonaciones.
• Leer controlando la respiración, recordando que en los puntos y en las comas debemos tomar aire, el cual iremos expulsando a medida que avanzamos en la lectura.

¿Quién es un lector auténtico?
En primer lugar, es alguien que lee por voluntad propia, porque sabe que leyendo puede encontrar respuestas a sus necesidades de información, de capacitación, de formación, y también por el puro gusto, por el puro placer de leer.

¿Qué significa el gusto, el placer de leer? Significa que se ha descubierto que la lectura es una parte importante de la vida; que la lectura es una fuente de experiencias, emociones y afectos; que puede darnos energías, inspirarnos. Significa que se ha descubierto el enorme poder de evocación que tienen la lectura. Que alguien lea por puro gusto, por el placer de leer, es la prueba definitiva de que realmente es un buen lector, de que tiene la afición de leer.
¿Cómo se forma un lector? Un lector se forma cuando:
a) alguien le habla, le cuenta, le lee, le escribe; le muestra con el ejemplo cómo y para qué se escribe. b) Cuando lo acerca a diversas posibilidades de lectura y de escritura; lo anima a que lea y escriba por su cuenta; le permite manipular materiales de lectura variados. c) Cuando esto sucede con la mayor frecuencia posible; todos los días.

Cuando nos inunda la emoción

Por Miguel Ángel Cornejo. Extracto de la Conferencia La Excelencia Como Nueva Competencia Global. Congreso Internacional CONINDUSTRIA 2000



“Ustedes saben que el 95% de lo que hacemos en la vida es emocional, te emociona hacer un viaje, comprar una casa, comprar un coche, te emociona hasta casarte, al principio por lo menos, pero ¿qué nos mueve? Las emociones. ¿Cuál es tu impulsor de compra? La emoción. ¿Cuál es la diferencia entre el líder y administrador?

Número 1. El administrador, fíjense bien, maneja recursos financieros, económicos y humanos. El líder maneja emociones, ésa es la gran diferencia entre administrador y líder y una empresa líder ¿qué está vendiendo? Emociones. ¿Qué te vende Disney? “¿Es emocionante tener un teléfono celular? Claro que lo es. ¿Es emocionante tener un coche? Claro que lo es, una bonita corbata también lo es.

¿Qué hacen los verdaderos y auténticos mercadólogos? Emocionan al cliente y esa emoción vende porque somos emocionales.
Platón decía para aquellos quienes sepan quién es Platón –no alinea con la selección de Brasil, no, para que lo ubiquen- Hace dos mil quinientos años decía Platón "el hombre es un ser espiritual" ¿por qué? Lo mueven las ideas. Por hambre el hombre mata, las revoluciones se hacen con los miserables, con los muertos de hambre, les das un fusil, lo toma y sale a matar.
Un hombre por hambre mata, pero un hombre por una medalla da la vida. No es el sueldo del General ni del Teniente ni de nadie. Acaso aquí tenemos personas que visten el uniforme militar ¿venderían su vida por un salario? No, pero sí la darían por una medalla, por eso decía Napoleón "dame más medallas y lograré ganar más batallas". ¿Qué hacen las empresas de excelencia? Venden emociones y es emocionante el momento dado manejarlo. Señores, en Estocolmo en los Conceptos Futuros de Excelencia yo le preguntaba a un obrero¿Usted que fabrica? –fábrica de teléfonos- ¿Fabrica teléfonos usted? Y me dice No, yo fabrico comunicación humana, yo enlazo a la humanidad, para mí mi trabajo es emocionante. Soy factor de negocios, de enfermedades, de soluciones, de afectos. Yo comunico a la humanidad. Un obrero hace su trabajo emocionado. Me emociona llegar allí.



Aprendí y decidí

Después de esperar tanto, un día como cualquier otro decidí triunfar. Decidí no esperar a las oportunidades sino buscarlas yo mismo, decidí ver cada problema como la oportunidad de encontrar una solución. Decidí ver cada desierto como la oportunidad de encontrar un oasis, decidí ver cada noche como un misterio a resolver, decidí ver cada día como una nueva oportunidad de ser feliz.

Aquel día descubrí que mi único rival no eran más que mis propias debilidades, y que en éstas, está la única y mejor forma de superarnos, aquel día dejé de temer a perder y empecé a temer a no ganar, descubrí que no era yo el mejor y que quizás nunca lo fui, me dejó de importar quién ganara o perdiera, ahora me importa simplemente saberme mejor que ayer.

Aprendí que lo difícil no es llegar a la cima, sino jamás dejar de subir. Aprendí que el mejor triunfo que puedo tener, es tener el derecho de llamar a alguien "Amigo".

Descubrí que el amor es más que un simple estado de enamoramiento, "el amor es una filosofía de vida". Aquel día dejé de ser un reflejo de mis escasos triunfos pasados y empecé a ser mi propia tenue luz de este presente; aprendí que de nada sirve ser luz si no vas a iluminar el camino de los demás.

Aquel día decidí cambiar tantas cosas... aquel día aprendí que los sueños son solamente para hacerse realidad, desde aquel día ya no duermo para descansar... ahora simplemente duermo para soñar.

Walt Disney

Los requisitos para revelar la habilidad de hablar ante grupos

La Creación del genio Orador Parte 1

✍ *Carlos J. de la Rosa Vidal*

Hay quienes piensan que al genio hay que meterlo al alma. Y otros que al genio hay que sacarlo de su escondite. Estamos de acuerdo con la última afirmación.
Hasta hace poco, los grandes oradores eran quienes poseían unas voces salidas como las del cine, bien moduladas y poderosas, capaces de despertar el interés con tan sólo escucharlas. Para crear en nosotros una personalidad oradora que sea eficaz, y de los tiempos modernos, se necesita básicamente un solo requisito y es tener el poderoso deseo de transmitir una información. Lo demás viene por añadidura.
Conozco personalmente a dirigentes sociales que sin dominar técnicas de educación de la voz, ni poseer un buen léxico, ni tampoco entender de técnicas de presentación ni armados de discursos, mantienen unas exposiciones excelentes. En comparación con una gran cantidad de académicos que he analizado en mi estudio sobre la habilidad de comunicarse ante el público. Pues, tales dirigentes albergan en ellos un mensaje tan poderoso como su pasión por hacer llegar su mensaje.
La diferencia entre unos y otros no son las técnicas adecuadas ni oportunas, sino el talento interior que poseen para comunicarse con los demás. Y ese, para empezar, no es más que el deseo entusiasta de compartir información.



Quien quiera hablar bien tendrá que ser primero un buen oyente

La estrategia del buen oyente
Una de las primeras cosas que comparto en mi entrenamiento para la habilidad oratoria es que un orador no es orador si primero no es un buen oyente. En cristiano, un orador se hace en la práctica, pero primero tiene que practicar ser un buen oyente.
Un orador, al igual que un estudiante, es alguien que aprende constantemente. Así como un escritor se forma en la práctica de escribir, pero primero en la práctica de leer. Como un maestro enseñando, pero primero en la práctica de aprender.
Alguna vez me preguntaron sobre por qué dictaba

conferencias gratuitas del poder de la comunicación. Lógico, tenía que entrenarme para dirigirme a un auditorio, pero lo que ellos no saben es que me entrené además escuchando a todo tipo de orador y estudiándolos. Para variar, tarea que constantemente practico.
En resumen, si tu deseo es procurarte un talento como la de la habilidad oratoria, lo primero que uno tendrá que identificar es si en nuestro interior albergamos esa sensación y ganas de querer compartir nuestras ideas o tema que dominemos. Luego, la tarea será convertirnos en excelentes oyentes y estudiosos de la naturaleza de todo buen comunicador ante un auditorio o público. Y sólo la práctica de los principios que identifiquemos y técnicas que nos procuremos harán de nosotros un comunicador eficaz.
Es un arduo trabajo, al final gratificante y lleno de profundas satisfacciones. Ya lo dijo Theodore Roosevelt: “Cuando alguien te pregunte si puedes hacer un trabajo dile: “Con total seguridad puedo hacerlo”. Y luego ponte en marcha y descubre como hacerlo.”

¿Cualquiera puede ser un gran orador?
Es revelador y sencillo, un buen comunicador es primero un buen oyente. Todo aquel que sinceramente se ponga en marcha para dominar el arte y ciencia de la oratoria y practique, logrará un nivel superior al promedio de quienes se dirigen ante públicos sin mayor conocimiento de la oratoria que la experiencia.
Como la sola experiencia no basta, lo saludable para nuestra ambición oradora, es aprender de la experiencia de los demás. Estudiar a todo tipo de oradores es un buen y excelente comienzo. Tanto como aplicar los principios identificados.

¿Para qué desarrollar el talento para hablar en público?
Sólo Usted puede contestar esa pregunta. He visto a personas tímidas adquirir más seguridad en el desarrollo de su capacidad para dirigirse ante grupos. A algunos les gusta ser admirados. Algunos otros por su afán de cambiar algún pedazo del mundo. En fin, más del 50% de quienes asisten a los cursos de oratoria al preguntárseles por su decisión de participar en el taller contestan con la clásica respuesta de “vengo a perder el miedo.”
En verdad, a los talleres de oratoria se viene a ganar, no a perder.

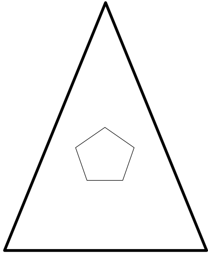


Y más precisamente a revelar al valiente que ya llevamos dentro. La pregunta en verdad tiene que ser contestada por usted. Una ayuda: ¿Cómo crees que te va ayudar en tu profesión u oficio el desarrollo de tu capacidad para hablar ante grupos? ¿Tienes el sincero deseo de ayudar a los demás? ¿Consideras que tu mensaje puede serle útil a los demás?

Los requisitos para revelar a nuestro genio orador
Tan claro como que amanece todos los días. Los requisitos para desatar a nuestro genio comunicador son cinco: 1) Dominar el tema; 2) Tener pasión y gusto por el tema; 3) Tener el gran deseo de compartir el tema; 4) Sentirse motivado antes, durante y después de compartir su tema; 5) Practicar constantemente para potenciar a sus habilidades de comunicación.



Número uno, cada quién tienen sus preferencias en cuanto a conocimientos y aprendizajes, por lo que cada persona en destaca en el saber de un campo o más particular.
Número dos, el tema de nuestro dominio ha de ser de nuestro agrado lógicamente. Quien no gusta de lo que sabe sinceramente se encuentra en una contradicción inexplicable. Tenemos que sentirnos inundados por el gusto de tener un conocimiento determinado.
Número tres, y quizá el más importante de todos, y tener el sincero y poderoso deseo de transmitir información. Quien desee dominar la habilidad oratoria se deberá que siente la pasión por comunicar lo que conoce y en lo que destaca.
Número cuatro, nuestros poderosos motivos para comunicar un mensaje nos animarán para efectuar nuestra relación con nuestro grupo objetivo. Quien no esta motivado y convencidote del mensaje que transmitirá es sincero. La inspiración motivacional es indispensable para un orador.
Número cinco, es necesario repetirlo un orador se hace en el hablar y en el escuchar, como el tao de los opuestos, salvo que escuchar y hablar son indispensablemente complementarios y necesarios.
Quien desee desarrollar su genio orador sólo tiene que decidirlo y poner orejas a escuchar, cerebro a estudiar y el genio comunicador a practicar.



ORATORIA MOTIVACIONAL

8
Fascículo

Año I /Número 8

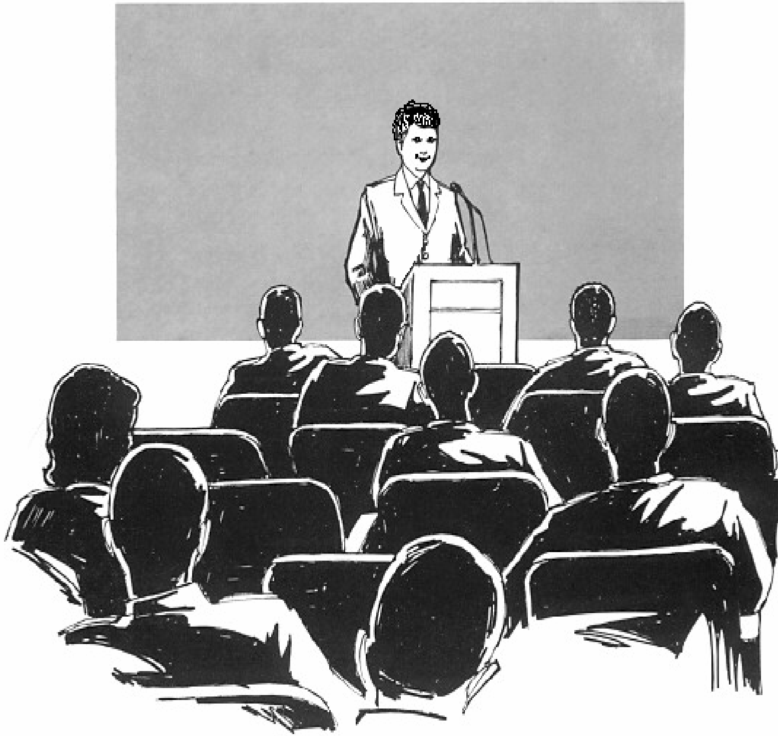
¡Ponle corazón a tus palabras!



- **El orador se debe a su auditorio y a su tiempo**
- **Las leyes Espirituales del Genio Orador**
- **Emociones Verdaderas**

Periodismo para Emprendedores

El Orador se debe al auditorio y su tiempo



Algunos instructores en Oratoria aconsejan indebidamente considerarse superior al auditorio para generar un clima de confianza y positivismo que beneficie al orador.
Nada más lejos de la verdad. Al auditorio o público hay que reconocerlo como tal, a quien le debemos su atención y su tiempo.
Tenemos que considerar que nos escuchan y dependerá de nosotros que nos entiendan, jamás considerando a las personas como sujetos que desconocen el tema, muy por el contrario creámonos un aportante al tema expuesto.
El complejo de expertos que sufren muchas personas los hace sentirse superiores a sus interlocutores, clima que genera distanciamientos entre el oyente y el orador.
Evitemos la soberbia tan común entre los oradores expertos, y practiquemos la sencillez de quien transmite informaciones nuevas y estimulantes.

Pensamientos para Reflexionar:

- ✓ *"Actúa como un hombre de pensamiento, piensa como un hombre de acción. –Thomas Mann*
- ✓ *"La tragedia en la vida no consiste en no alcanzar tus metas. La tragedia en la vida es no tener metas que alcanzar. –Benjamín E. Mays*
- ✓ *"Postergar una cosa fácil la hace difícil, y postergar una cosa difícil la convierte en imposible. –George H. Lonmer*



¿Emociones verdaderas?

Cuentan que en China un hombre ya anciano decidió regresar al lugar donde había nacido y del que salió siendo muy joven. En el camino se unió a un grupo de viajeros que seguían la misma ruta y les explicó su deseo de volver a la tierra que lo vio nacer.

Después de varias monótonas jornadas, aquellos hombres decidieron divertirse a costa del viejo.

-Mira, anciano, estamos llegando a la tierra de tus antepasados, esas montañas que vemos las contemplaron tus ojos cuando eras niño.

El viejo, a pesar de no recordar nada, se sintió dichoso de ver aquellas cumbres. Horas después llegaron a unas casas en ruinas.

-Mira, anciano, seguro que entre estas piedras jugaste en tu infancia.

El viejo, al ver aquel pueblo abandonado, no pudo dejar de emocionarse. Al rato, llegaron a un olvidado cementerio.

-Mira esas tumbas -le dijeron, continuando la broma-. Aquí con seguridad están enterrados tus padres, y los padres de tus padres.

Al oír estas palabras, el anciano no pudo contener la emoción, y estalló en lágrimas. Arrodillado frente a aquellas tumbas, a aquel viejo le venían a la memoria mil y un recuerdos de su niñez, le inundaban el corazón viejas y añoradas sensaciones, la nostalgia invadía su alma con un caudal de emociones. Pero viendo aquella escena, los viajeros se compadecieron del anciano y acordaron contarle la verdad.

-Sentimos decirte esto, pero la verdad es que queda aún mucho camino hasta que lleguemos a la patria de tus antepasados. Decidimos gastarte esta broma sólo por entretenernos. Te rogamos aceptes nuestras disculpas. El anciano se levantó en silencio, recogió sus cosas y reemprendió el camino. Llegada la noche, y ante el mutismo del viejo, sus compañeros de viaje volvieron a expresarle su pesar por la broma.

-Apreciado amigo, tu silencio nos produce hondo pesar, volvemos a pedirte perdón por nuestra conducta.

-Mi silencio nada tiene que ver con vuestra conducta que ya he olvidado -contestó el anciano-, se debe a que no he encontrado respuesta a una pregunta que me atormenta: ¿Cómo es posible que haya emociones verdaderas cuando éstas provienen de hecho falsos?

Fuente: Los 120 mejores Cuentos de Oriente. Ramiro Calle

La Creación del genio Orador Parte 2

Las leyes espirituales de la oratoria

✍ *Carlos J. de la Rosa Vidal*

Leyes espirituales del genio orador:
Los estados modernos ordenan la vida en sociedad con leyes que bien castigan o benefician a los ciudadanos. La empresa de construir a un genio orador también funda en leyes su actividad. Estas leyes si no se cumplen castigan al mismo conferenciante, al ser cumplidas confieren al orador la naturalidad y carisma que suele acompañar a quien está interesado en sí y en los demás. Las leyes espirituales son:

1.- Poner el corazón en las palabras:
Quien habla con y desde el corazón, también se dirige al corazón de quienes lo escuchan. El poder de la sinceridad y la convicción puesta en las palabras hacen magia en una exposición. Jamás se ha sabido de ningún orador sin entusiasmo natural que mueva las pasiones de sus oyentes. Tal vez el tema tratado sea de historia y patriotismo, pero en dos oradores distintos uno que utiliza sólo razones y nada de pasión no igualará a uno que tal vez sin dotes de gran orador pero que habla desde el corazón.

2.- Interesarte sinceramente por el público:
Te diriges a personas no a un jurado que va a condenarte. Interesarte por interesarlos es el gran secreto para despertar a un genio orador. Quien da recibe, se recibe para dar.





3.- Procurar que su mensaje sirva para construir, jamás para destruir:
La historia está llena páginas sangrientas motivadas por las grandes dotes de liderazgo de quienes emplearon la elocuencia para condenar y matar. También las mejores líneas del pasado la escribieron personas que con las palabras movieron a las masas en favor de la libertad, la paz y el amor.

4.- Reconocer que las palabras tienen poder y saber que todos tenemos derecho a cambiar o evolucionar nuestras ideas:
Esto es mágico: las palabras son sólo palabras cuando vienen para destruirte, en cambio las palabras son poderosas cuando con ella construyes, sólo depende de nosotros darle la importancia debida. El punto de vista es lo esencial. Si tú crees que las palabras son ofensa, así serán. Si esas mismas palabras tú las consideras palabras sin vida, así será. Tenemos derecho además a evolucionar nuestras ideas, el cambio es permanente.

5.- Fomentar en todo momento la excelencia del ser humano:
Dirigirse a los demás conlleva la responsabilidad de contribuir a engrandecer al ser humano. Si empleamos nuestra comunicación para colaborar con este servicio, fomentaremos la calidad humana.

6.- Actuar con sencillez, los oradores auténticos no se conducen con soberbia.
Algunos consideran que conquistar con dotes oratoria los hace superiores al resto. Nada tan alejado de la verdad. Pues hablar debe servirnos para acercarnos a nuestros semejantes, jamás para alejarnos. Se conquista más con miel que con hiel.

“Interesarte por interesarlos es el gran secreto para despertar a un genio orador.”

7.- Vivir comprometido con lo que se comunica:
Vivir en concordancia con lo constructivo del tema que dominamos es una actitud de honestidad para con nosotros y para con los demás. Quien sólo habla pero no hace es como quien habla de vender y jamás ha vendido, o como quien enseña a cantar y jamás cantó ni la cucaracha… Despertar al genio orador no es convertir a un tímido en un líder irrefutable, sino descubrir al comunicador natural que hable desde el corazón, se interese por los demás y por él. Y que además haga de cada palabra un instrumento para construir.



Muchas Gracias!!!
Carlos de la Rosa Vidal
Comunicador Consultor y Entrenador
en Sistemas de Entrenamiento Motivacional.

¿Te gustó el libro? ¡Escribe al Autor!

Tienes un Ebook Gratuito, el mejor obsequio es obsequiarlo a alguien más; y enviando algún comentario al autor. Agradeceremos profundamente el envío de cualquier material similar, ***así como tus opiniones, para publicarlos en un próximo libro. Con el permiso de publicar tu nombre y el país de residencia.***

cj.delarosav@gmail.com

Para comunicarse:
cj.delarosav@gmail.com
+511 553 4397
+51 99238 9446

Lima-Perú,

COMENTARIOS DE LOS LECTORES

La opinión de los lectores, tal y como fueron recibidas en el correo electrónico del autor acerca de sus obras: cj.delarosav@gmail.com

“Hola Carlos, soy un gran admirador tuyo desde que te descubrí, no he dejado de leerte y releerte cada día para que no se me olvide ningún párrafo de tus escritos y te puedo asegurar que me has sido de gran ayuda. Soy un maduro tímido pero desde que leí "El don de atreverse a la gloria" y la "Enciclopedia de Oratoria Motivacional" mi actitud ante la vida y para con el mundo cambió radicalmente. No dejes de escribir nunca para la Cultura con mayúsculas. Gracias por Milllones.”

-José Cerdá L.
Alicante, España.

“Uyyy mi hermano, no sabes que gratificante haber leído tu ensayo "Arte y estilo de Marketing Motivacional", llegué a él por el tema de Marketing y me lleve un gratísima sorpresa página tras página. Comencé y no pude parar, en este momento vuelvo a mis labores diarias con una sonrisa y muchas reflexiones positivas.
Espero releerlo unas cuantas veces e interiorizarlo para ser mejor.”

-John Jairo Osorio
Bogotá, Colombia

“He leído el libro de "Oratoria para vender ideas" En todo el libro te conduces con humildad y sabiduría al más puro estilo oriental y espiritual, y presentas herramientas prácticas de ayuda para la aplicación. Una de las cosas que más valoro en tu escrito es la capacidad de síntesis que muestras. Cada frase mantiene la atención del lector y crea una fricción motivadora hacia el esfuerzo desinteresado. Es la esencia de los valores humanos aplicados al campo relacional de ayuda a través de la palabra. Te felicito sinceramente. Cuanta utilidad en tan pocas páginas, demuestra tu capacidad y claridad de ideas, a la vez de tu facilidad de llegar al corazón de las personas, tal y como tú expones. Tus propuestas se perciben en las propias emociones que el lector vive tal y como profundiza en las ideas que expones. Es una muestra tangible de cómo la sencillez es la mejor forma de conseguir lo más difícil, aprender a dar sin esperar más recepción que la satisfacción de lo que descubren tus prójimos de ellos mismos por tus palabras.”

-Alberto Salvia Martin
Castellón de la Plana,
Comunidad Valenciana de España.

“Mi nombre es Yovani y quiero felicitarte por los libros a los cuales accedí casi por accidente. Te cuento algo: Me defino como una persona que posee un tremendo potencial de liderazgo, sin embargo esa cualidad aún no la exploto. Con el libro "El Don de Atreverse a la Gloria", apenas leí un trozo y me atreví a hacer cosas que me han hecho destacar dentro de mi trabajo, cosas que por supuesto encajan dentro de mi perfil y que por "temor" no las ejecutaba o, si lo hacía, esperaba que alguien me diera el impulso. Por esto, reitero mis felicitaciones y espero poder acceder a cualquier tipo de información que salga de tu autoría. Un fuerte abrazo y éxito”

- Yovani F. Gutiérrez Martínez
Chile

"Querido Carlos:
Soy escritor y me dedico hace muchos años a la docencia (desde el año 1991). Actualmente coordino talleres de creatividad literaria, creatividad aplicada (para profesionales y empresas) y estoy preparando un seminario/taller de oratoria. Mi formación esta sostenida por la lectura de trabajos ensayísticos como el tuyo, que por cierto, me parece hiperdidáctico. Te mando un saludo
Afectuoso desde la ciudad de Buenos Aires, república
Argentina. (perdón por el "tuteo", pero en mi país se utiliza con la gente por quién uno tiene afecto.)"

-Sebastián Barrasa
Argentina

Não entendo bem o espanhol mas com muita paciência vou aos poucos traduzindo o que miro los ojos (o que vejo nos meus olhos) Adorei o resumo do livro Oratoria para vender ideas, muito de bom gosto. Espero que tenhas um montão de sucesso pelas vendas deste livro que será salutar para aqueles que se enteressar para palestras, ortórias, profissionalmente; gostei muito. Parabens!.... Que Deus te inspire cada vez mais num projeto tão bem elaborado para efusão do progresso da humanidade.

Atenciosamente,

Cícero Francisco Duarte
Brasil
Estimado Sr. de la Rosa:

Navegando por internet he encontrado sus Leyes Espirituales del genio Orador. Le escribo profundamente agradecido con usted por el tiempo y el esfuerzo dedicado a sintetizar tanta sabiduría y compartirlo con los demás. Llevo más de 14 años enseñando a distintas personas a hablar en público, siempre intentando ir más allá de los modelos que se centraban en repetir técnicas y punto. Encontrar sus leyes ha sido un "eureka" de síntesis de muchas ideas que he ido filtrando entre mis alumnos estos años. Quiero agradecerle este momento de lucidez.
Ojalá que muchos Conspiradores para el Cambio sigamos sumándonos a las filas de creer que otro mundo es posible y que otro ser humano es necesario.

Un cordial saludo

Alberto García-Casillas

Sencillamente

¡Gracias por leer!

P.D. el autor espera tus comentarios de sus libros gratuitos, preguntas y sugerencias. Envíale un mensaje a

cj.delarosav@gmail.com
cj.delarosav@gmail.com



CarlosdelaRosaVidal
Conferencias TEM





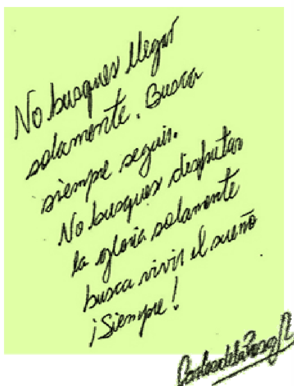
###BONUS###

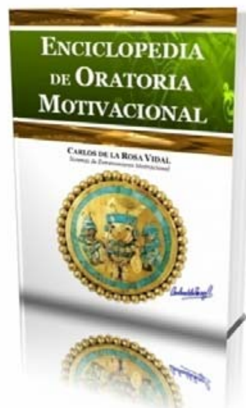
http://www.carlosdelarosavidal.tk

Motivateca #001: "Las 7 Leyes Espirituales del Genio Orador", *en donde compartíamos algunas reflexiones sobre los principios espirituales de un comunicador.*
Motivateca #002: "La Irresistible Pasión de Vivir Intensamente", *siete secretos que nos acercan a sentir una pasión para vivir lo mejor posible. Provocando actos creativos.*
Motivateca #003: "La Asombrosa Verdad de la Belleza Interior", *los fundamentos espirituales de la autoimagen son revelados en este tercer dossier motivacional.*
Motivateca #004: "Concepto y Frutos del Optimismo Inteligente", *aclaración práctica de la conciencia optimista, donde la investigación científica revela y demuestra sus beneficios.*
Motivateca #005: "El Arte de la Fe Inteligente", *el eslabón entre la libertad y la creatividad. Cuando uno despierta la fuerza de la propia convicción convierte la libertad en creatividad.*
Motivateca #006: "Cómo Aprender la Lección de la Vida", *sobre la comprensión de adquirir un poder de acción, como resultado de la odisea de aprender de la vida.*
Motivateca #007: "La Conspiración de la Libertad Interior", *el porqué para desatar la actitud del entusiasmo, para escribir la propia crónica de vida.*
Motivateca #008: "Motívate y Motiva a los Demás", *una sencilla fórmula para despertar el estímulo interno para vivir realmente y compartirlo con los demás.*
Motivateca #009: "El Auténtico Poder de las Palabras" *existe un poder capaz elevar el alma de un viajero de la vida, a la vez capaz de lacerar las rodillas, destruyendo el espíritu de otra.*
Motivateca #010: "El Poder de la Influencia Ética", *ayudamos a configurar el destino de la vida de los demás, nuestra responsabilidad: el de influir más positiva y conscientemente.*

Los números anteriores de la REVISTA MOTIVATECA Puedes descargarlos gratuitamente de:

http://CarlosdelaRosaVidal.4shared.com





ENCICLOPEDIA DE ORATORIA MOTIVACIONAL. *Compendio de técnicas y herramientas para la comunicación eficaz en público. Así como ejercicios para la automotivación personal efectiva. Este ebook puede descargarse gratuitamente escribiendo "enciclopedia de oratoria motivacional" en el buscador www.google.com, para descarga directa:*
www.carlosdelarosavidal.tk

SEMINARIOS, CONFERENCIAS Y TALLER DE ENTRENAMIENTO MOTIVACIONAL TEM

Carlos de la Rosa Vidal, dirige talleres para organizaciones y empresas. Sistemas de entrenamiento para líderes y emprendedores. Busca producir resultados en los campos de la creatividad en el trabajo y la vida personal.

Carlos de la Rosa está disponible para Seminarios de Liderazgo, Conferencias para Emprendedores, Clases Magistrales y Entrevistas con los medios.
Para los Seminarios en vivo de Alto impacto.
Para invitarlo a su próximo evento contacte:

Teléfono: +51 99238-9446
+511 553-4397 Desde Lima- Perú

Escriba al correo:
cj.delarosav@gmail.com

Visite: http://www.carlosdelarosavidal.tk





Ensayos - textos de las ***Conferencias Motivacionales*** *de* CARLOS DE LA ROSA VIDAL



www.carlosdelarosavidal.tk

CONTENIDO:

Motivateca #001: "Las 7 Leyes Espirituales del Genio Orador", *en donde compartíamos algunas reflexiones sobre los principios espirituales de un comunicador.*

Motivateca #002: "La Irresistible Pasión de Vivir Intensamente", *siete secretos que nos acercan a sentir una pasión para vivir lo mejor posible. Provocando actos creativos.*

Motivateca #003: "La Asombrosa Verdad de la Belleza Interior", *los fundamentos espirituales de la autoimagen son revelados en este tercer dossier motivacional.*

Motivateca #004: "Concepto y Frutos del Optimismo Inteligente", *aclaración práctica de la conciencia optimista, donde la investigación científica revela y demuestra sus beneficios.*

Motivateca #005: "El Arte de la Fe Inteligente", *el eslabón entre la libertad y la creatividad. Cuando uno despierta la fuerza de la propia convicción convierte la libertad en creatividad.*

Motivateca #006: "Cómo Aprender la Lección de la Vida", *sobre la comprensión de adquirir un poder de acción, como resultado de la odisea de aprender de la vida.*
Motivateca #007: "La Conspiración de la Libertad Interior", *el porqué para desatar la actitud del entusiasmo, para escribir la propia crónica de vida.*

Motivateca #008: "Motívate y Motiva a los Demás", *una sencilla fórmula para despertar el estímulo interno para vivir realmente y compartirlo con los demás.*

Motivateca #009: "El Auténtico Poder de las Palabras" *existe un poder capaz elevar el alma de un viajero de la vida, a la vez capaz de lacerar las rodillas, destruyendo el espíritu de otra.*

Motivateca #010: "El Poder de la Influencia Ética", *ayudamos a configurar el destino de la vida de los demás, nuestraresponsabilidad: el de influir más positiva y conscientemente.*

Secretos de los Comunicadores Positivos

Las 7 Leyes Espirituales del Genio Orador

En esta primera entrega quiero compartirte algunos secretos de los comunicadores positivos:

1.- Poner el corazón en las palabras:

Quien habla con y desde el corazón, también se dirige al corazón de quienes lo escuchan. El poder de la sinceridad y la convicción puesta en las palabras hacen magia en una exposición. Jamás se ha sabido de ningún orador sin entusiasmo natural que mueva las pasiones de sus oyentes. Tal vez el tema tratado sea de historia y patriotismo, pero en dos oradores distintos uno que utiliza sólo razones y nada de pasión no igualará a uno que tal vez sin dotes de gran orador pero que habla desde el corazón.

2.- Interesarte sinceramente por el público:

Te diriges a personas no a un jurado que va a condenarte. Interesarte por interesarlos es el gran secreto para despertar a un genio orador. Quien da recibe, se recibe para dar.

3.- Procurar que su mensaje sirva para construir, jamás para destruir:

La historia está llena páginas sangrientas motivadas por las grandes dotes de liderazgo de quienes emplearon la elocuencia para condenar y matar.



Si deseas llegar al corazón de las personas, háblales desde el corazón



También las mejores líneas del pasado la escribieron personas que con las palabras movieron a las masas en favor de la libertad, la paz y el amor.

4.- Reconocer que las palabras tienen poder y saber que todos tenemos derecho a cambiar o evolucionar nuestras ideas:

Esto es mágico: las palabras son sólo palabras cuando vienen para destruirte, en cambio las palabras son poderosas cuando con ella construyes, sólo depende de nosotros darle la importancia debida. El punto de vista es lo esencial.
Si tú crees que las palabras son ofensa, así serán.
Si esas mismas palabras tú las consideras palabras sin vida, así será. Tenemos derecho además a evolucionar nuestras ideas, el cambio es permanente.

5.- Fomentar en todo momento la excelencia del ser humano:

Dirigirse a los demás conlleva la responsabilidad de contribuir a engrandecer al ser humano. Si empleamos nuestra comunicación para colaborar con este servicio, fomentaremos la calidad humana.



La palabras tienen un poder enorme, construye con ellas

6.- Actuar con sencillez, los oradores auténticos no se conducen con soberbia:

Algunos consideran que conquistar con dotes oratorias los hace superiores al resto. Nada tan alejado de la verdad. Pues hablar debe servirnos para acercarnos a nuestros semejantes, jamás para alejarnos. Se conquista más con miel que con hiel.

7.- Vivir comprometido con lo que se comunica:

Vivir en concordancia con lo constructivo del tema que dominamos es una actitud de honestidad para con nosotros y para con los demás. Quien sólo habla pero no hace es como quien habla de vender y jamás ha vendido, o como quien enseña a cantar y jamás cantó ni la cucaracha…
Despertar al genio orador no es convertir a un tímido en un líder irrefutable, sino descubrir al comunicador natural que hable desde el corazón, se interese por los demás y por él. Y que además haga de cada palabra un instrumento para construir.

✍ CARLOS DE LA ROSA VIDAL



Secretos de quienes viven auténticamente

La Irresistible Pasión de Vivir Intensamente

1.- Quien vive intensamente expresa gratitud por existir:

Agradece y siente el estar aquí y ahora. La vida es una constante construcción de estos mágicos instantes en los que puedes darte cuenta de ser; de tan sólo saber que estás justo en este preciso momento existiendo. Agradece la oportunidad de tener vida, de poderle sonreír a todos, empezando por el espejo; de observar un atardecer apasionadamente, mientras decenas de compañeros de la vida contemplan sólo destrucciones.



Si deseas llegar al corazón de las personas, háblales desde el corazón

2.- Quien vive irresistiblemente apasionado por la vida ha despertado el don de la felicidad:

La felicidad es un gran causante de la vida, no una corona que llega al final de la vida, tras una inundante lucha por la existencia. La felicidad es, en verdad, un don, una fuerza irrefrenable que puede ser despertada. Entrégate al don de vivir intensamente. Otórgate el permiso, que nadie más tiene que darte para darle vuelta a la historia. Construye tu fortaleza ¡ahora!
Apasiónate tan sólo por el derecho de estar aquí. Siéntete maravilloso de poder sentir que estás viviendo el sueño construido por las anteriores 800 generaciones que pisaron en esta tierra. Y prepárate para colaborar con esta herencia para devolverlo multiplicado a las generaciones siguientes. Ayúdales a vivir más intensamente porque tú también te estás atreviendo a vivir así.

3.- Quien viaja impulsado por una fuerza irresistible de vivir auténticamente es un verdadero creador de la realidad:
Creación no sólo es inconformidad, es principalmente acción. Sentimos el ataque por todos los medios y pensamos que no tenemos libertad. El verdadero hogar es interior, de donde puedes sacar la libertad, de donde puedes empezar a ejercer tu derecho a intervenir en lo que se está configurando.





Fluye con la irresistible pasión de vivir intensamente

En el acto creativo, disfrutado por los creadores, existe una atmósfera desprendida del ser humano que detiene el tiempo, renueva las células entusiastamente y adquiere una movilidad favorable a la adquisición de ideas y sobre todo de instantes que se vuelven eternos a medida que el hombre es capaz de hacer de cada segundo de su vida, un acto de creación.

4.- Vivir intensamente significa ser observador y protagonista:

Observador porque siente la vida. Observar es fundamentalmente sentir; quien siente es capaz de reproducir el acto sentido. Protagonista porque quien vive intensamente es capaz de iluminar sus instantes de vida interviniendo en aquello que le está ocurriendo.

5.- Quien vive con irresistible pasión ama intensamente vivir:

Si la irresistible pasión por vivir intensamente comienza con la gratitud, es mantenida por amar la vida. Cada día es una oportunidad de entregar aquello que siente, aquello que previamente desarrolla dentro de sí. Dile sí a la pasión y viaja irresistiblemente, amando vivir.

6.- Es vivir con la sensación permanente de alegría:

Quienes se atreven a vivir de esta forma sencillamente retornan a la auténtica vida. Vivir la dicha es vivir permanentemente motivado.

7,- Sonríe primero en el interior:

Una auténtica sonrisa en la nacida en el interior de las personas, aquella que nos llena de fuerza y es despertada con voluntad. Toda persona que vive así, conspira positivamente. Contagia su entusiasmo al mundo. Te deseo éxitos en el camino de tu propia creación.

✍ CARLOS DE LA ROSA VIDAL

El Secreto de la verdadera Autoimagen

La Asombrosa Verdad de la Belleza Interior



La belleza auténtica no se interioriza, es un potencial liberado

La belleza es un amplio concepto que, distorsionado o simplificado, ha convertido a millones de seres humanos en autodesafortunados miembros de la tribu humana. Es promordial romper las viejas creencias y modelos que nublan la atmósfera del valor auténtico del ser humano. Una visión más exacta de lo que representa una belleza interior se hace imprescindible en un mundo de acelerados cambios.

1.- La Guerra por el Concepto de Belleza en los últimos tiempos:
Los jóvenes del siglo XX no sólo sobrevivieron dos guerras mundia-les, también el auge de los mass media publicitarios, donde el horror social invadió los hogares, vía la televisión; décadas anteriores, la radio los acercó a la podredumbre humana.
En donde más importante era un drogadicto, un choque de automóvil y un político en relaciones secretas con su asistente. Estas noticias fueron más importantes que la existencia de 5 millones de madres de familias peruanas, levantándose a las 5 de la mañana, a preparar el desayuno a sus 5 hijos de lunes a domingo. Año tras año. Con tan solo dos manos.





El Secreto está en mirar con belleza al mundo

Hubo quienes privatizaron el concepto de belleza para las grandes mayorías.
Pero hoy en los años de la libre información, sencillamente tales abusos tienden a descubrirse en la misma proporción con que fueron disimulados. La belleza como concepto fue arrebatado como cualidad publicitaria ahora veamos.
Para ello es siempre necesario retornar al origen, en este camino nos ayudará saber que el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española refiere que belleza es la "propiedad de las cosas que hace amarlas, infundiendo en nosotros deleite espiritual."

2.- Belleza interior vs. Belleza exterior:

Existe una suerte de franquicia mental gratuita, una que infunde la separación entre feos y bonitos, entre bellos físicamente y desagradables de rostro.
Un burdo refrán, que busca lograr una seudoigualdad de condiciones cuenta que "la suerte de la fea la bonita la desea."
El subtítulo "la belleza interior vs. La belleza exterior" no debió escribirse así porque ambas ideas pertenecen a naturalezas y ámbitos diferentes; No es para recordar que una es más importante que la otra, porque sencillamente son asuntos sin relación de esencia, sino para desvelar una verdad necesaria en los tiempos del siglo XXI. La del cultivo de una auténtica belleza interior.
El concepto zurcidor de ambas bellezas es lógicamente el concepto de la autoimagen. Aquella que nos trae a referencia la autopercepción. La imagen que tenemos de nosotros mismos. Hay quienes fundan su autovalor sólo en lo que su espejo les refleja. Otros además de lo que reflejan del interior. Inmediatamente luego de reflexiones sobre una confusión y olvido, nos iremos a las profundidades de donde parte el verdadero valor del ser humano.





La sonrisa cuando viene del interior es más fuerte

3.- La Belleza Interior es movimiento, no obra de arte culminada:

La belleza interior no es el conjunto de rasgos inmóviles, sino principalmente el surtido de los actos, motivados por la existencia una brújula del bien y la verdad.

La belleza es irradiada, se entrega. Fundamentalmente porque comprende tantos los principios y las acciones, que operan bajo estos principios que la persona ha despertado, no interiorizado, para su vida. La belleza auténtica no se interioriza, es un potencial liberado.

4.- Los principios de la belleza interior son universales:

La calidad humana es el programa de ejecución de la belleza interior. En donde el amor, la verdad y el bien son los rectores de la vida. Existe gozo, vuelto combustible de vida cuando, quienes viven irradiando la belleza interior, son capaces de reconocer la belleza en los demás. De observar entregando. Reconocer la belleza en los demás es encontrar su potencial, es ayudar a sacar el universo de talentos y bienes de las inquietudes de los demás.

5.- La autoimagen de alto valor es el proveniente de la valoración interior del ser humano:

Fundar la auténtica valoración en los principios y sobretodo en el potencial de excelencia de todo ser humano es la mejor forma de gerenciar nuestra autoimagen.

6.- La belleza interior está en los actos:

La belleza exterior resulta estacionaria, la verdadera belleza interior es dinámica y productiva. Hay belleza desprendida de sus actos, belleza en los principios rectores de la vida; belleza en un saludo, en una sonrisa, nacida del gozo interior; belleza en el afán de dar por el solo hecho de colaborar con la humanidad. Por el solo hecho de ser.

Quien responde con calidad humana, es porque está respondiendo con ojos de belleza. Con la misma percepción de aquel que encuentra exquisita contemplación en el vuelo de un ave.

7.- La belleza exterior refleja la belleza interior:

En esta frase no existe contradicción con todo lo dicho en este texto. Por el contrario, si no damos cuenta que tiene el alma revuelta por el odio y la venganza, podrá ser visto como tal porque su rostro, la mirada y sus gestos delatarán su intranquilidad interior.

La serenidad puede ser vista en una mirada. Quien ama vivir sonríe. Y todo esto es belleza.

Hay fealdad en un rostro, aunque bello, con signos de la maldad. Hay fealdad en la vida, aunque espiritual, pobre y enferma. Estamos aquí para ser la expresión y el acto mismo de la belleza. Porque belleza es ir a la perfección. Es encontrar los recursos necesarios y volverlos en productos que cubrirán la necesidad del hombre. El mundo es de aquellos quienes mirar con belleza al mundo, de quienes sonríen del interior y lo revelan.

Encontrar belleza y entregarlo aún más bello es la misión de los hombres que conspiran por un mundo más hermoso.

✍ Carlos de la Rosa Vidal



Cómo ir más allá del pensamiento positivo

Concepto y Frutos del Optimismo Inteligente



Si deseas llegar al corazón de las personas,
háblales desde el corazón

Es doloroso saber del gran porcentaje de individuos, que califican al optimismo como por algo extraño. Ven sonreír a un adulto y todo mundo voltea a clavarle una mirada inquisidora. Como si sus ojos quisieran transmitir adultez como sinónimo de un individuo maduro y realista. Como si un adulto no tuviera que sonreír, porque si lo hace, significaría que es una persona emocionalmente inmadura, despreocupada, acaso insosteniblemente soñadora.

Tenemos que ir más allá del pensamiento positivo, hacia una propia fe sustentada en las verdaderas capacidades, talentos del ser humano.

Los problemas son enormes oportunidades de aprendizaje. Si hacemos de este concepto un estilo de vida, nos resultará muy provechoso.

Es cuando más optimista uno tiene que ser. Sin esperar a unos resultados satisfactorios de las cosas para recién expresar mi optimismo.



Entendamos claramente sobre el optimismo inteligente como la habilidad de encontrar y visualizar aspectos positivos de circunstancias pasadas, presentes y futuras, las mismas que habilitan al ser humano para desempeñarse efectivamente en sus relaciones, observaciones y actos.
Aquí está la esencia de un optimismo inteligente, no la de aquella en la que solo pienso, sino uno con una combinación de sentimiento positivo, e indispensablemente con una capacidad para captar los elementos que me orienten a un resultado satisfactorio.
Evaluemos, optimismo inteligente es más que pensamiento y sentimiento. No pensar por pensar, ni sentir por sentir. Responde a un conocimiento de las potencialidades del ser. En el que cada uno puede despertar un talento, en el que cada persona tiene un potencial para ser. En el que cada uno tiene un poder personal para ejecutar actividades con una libertad responsable, multiplicadora.
El optimismo inteligente es conocimiento en acción. Principalmente porque es una fuerza, un estilo de vida, que aumenta la calidad del vivir. Un estilo sustentado por las libres decisiones que representan el poder de permitirnos acceder a lo verdaderamente apasionante en la vida.
Un optimismo capaz de realimentarse. Uno capaz de convertirse en capital de un banco emocional. De donde poder hacer retiros para una inversión en tiempos de abundancia y en los de sequía.
Hasta el más optimista puede tener sus días insalubres, sin sal en la vida.



La palabras tienen un poder enorme, construye con ellas

Aquí ingresa justamente aquel cajero automático a funcionar. Haga el retiro necesario. Y continúe invirtiendo en el mercado.
Hoy, la ciencia está confirmando los grandes beneficios de un auténtico sentir optimista. La inmunoglobina A, que ayuda a reforzar nuestras defensas, es producida en mayor cantidad por las personas que más sonríen, que las que no.
Las conclusiones de un estudio de treinta años con más de 800 pacientes, en la Clínica Mayo de Minnesota, EE.UU, revelan que el optimismo beneficia a la salud integral y el bienestar general. Los científicos advirtió-ron que los pacientes más optimistas gozaban de una mejor salud. Además, encontraron que los grupos de optimistas eran capaces de controlar el estrés en sus vidas y eran menos propensos a la depresión.
El optimismo inteligente no es un fin, es más bien una señal, no es un segregacionista seleccionador de las circunstancias de la vida; sino un espejo donde la realidad puede ser vista tal cual, con sus detalles e imperfecciones.

 CARLOS DE LA ROSA VIDAL

De la Libertad a la Creatividad en la Vida

El Arte de la Fe Inteligente

La palabra "piedra" no tiene absolutamente ningún peso, ni volumen; la palabra "viento" sencillamente no puede balancear las hojas de un árbol. Usted tiene que salir al campo para coger una piedra, sentirla entre sus manos para comprobar directamente las sensaciones de peso y volumen. Usted tiene que plantarse al costado de un árbol para sentir el viento. Y observar cómo éste es capaz de convertir a un conjunto de hojas en un abanico.

Gracias a la eficacia de las más grandes operaciones psicológicas de la historia, nos han vendido palabras, solamente palabras; ideas, únicamente ideas; creencias, horrorosas creencias y no hemos sido capaces de comprobar por nosotros mismos, en el campo, en el jardín, cuán verdadero era el significado de la palabra piedra, cuán verdadero era el significado de la palabra viento.

Nos dijeron que nacimos pecadores y nos la creímos. Por acto de fe, nos encarcelaron en un mundo en el cual pagar por las maldades de los demás; en uno, en el cual cancelar las deudas de vidas anteriores. Creencias, horrorosas creencias, que no han hecho sino enjaular al hombre desde su nacimiento mismo. Llegó el momento en que el hombre crea en su libertad.

La fe inteligente es creer en la propia libertad, no en una libertad inventada en la cual creer para sentirnos bien, sin en creer en el potencial por liberar para el crecimiento del ser humano.



Creer, en el sentido de la confianza personal de que somos capaces de liberar el potencial del ser humano.

Dormimos en la propia esclavitud. Hace décadas, una computadora personal, según las características de hoy, hubiera resultado un verdadero sueño.

Para el gran público consumidor el momento en que llegó una computadora al hogar resultó todo un evento familiar, lo mismo la llegada de la Internet.



Para una persona de 20 años poseer una, por primera vez, significaba todo un orgullo. Para un niño de cinco años no representa nada más que otro buen aparato de entretenimiento, que ya encontró en casa al momento de nacer.

Estamos tan acostumbrados a las cosas que nos rodean que no les tomamos importancia, tanto menos importancia tienen las cosas que encontramos antes de llegar, que sencillamente no preguntamos sobre su origen.

Y basta su presencia para que resulte obvio y cotidiano. Para que resulte verdadero e irrefutable. Es lo que ha sucedido con las creencias que encarcelan al hombre.

El mundo ha dormido ensombrecido bajo una fe ignorante.

Continuamos durmiendo como seducidos por una publicidad cuyo producto es la felicidad. La fe que ha predominado es la fundamentada en la superstición.

Todavía embriagados por el entretenimiento no somos capaces de entregarnos a la creatividad. Porque ésta, en verdad, es el verdadero producto de la fe inteligente. El hombre creativo es un verdadero hombre de fe inteligente. Un hombre creativo es un hombre libre. Pero continuamos enchufados a las creencias limitantes como absorbidos al único bálsamo que dará vida.

Fe inteligente es la convicción en la propia eficacia. Una fe fundamentada ya no en la creencia, sino en el reconocimiento de las potencialidades. La tradición nos hizo repetir que “si no lo veo, no lo creo”, nos daremos cuenta rápidamente que estos tiempos son necesariamente de “si no lo creo no lo veo.”

“Creer para crear” es una frase muy repetida, muy estimulante si uno es capaz de trascender la palabra y capturar el conocimiento encerrado en ella. Las novelas no son conjuntos de palabras. Los poemas no son conjuntos de versos. Las palabras sabias contienen sabiduría más allá de sus letras. Seamos capaces de liberar en nosotros la sabiduría, la lección velada para el poco observador.



Hay creatividad en una sonrisa natural

La fe puede ser vista en una mirada





Despertar una fe inteligente es un proceso deliberado y consciente. La vida debe ser una constante creación. Por donde mire encontrará un objeto que alguna vez no existió. Un teléfono móvil, un palito de fósforo, un Ipod, un arete, un juguete, una bandera, un cuchillo, un peine, crema para el cabello. Esto mismo, las letras que hoy lee, alguna vez alguien las ideó.

Les debemos tanta gratitud a los miles que nos han precedido, y que en algún momento configuraron el mundo según hoy lo vivimos. ¿Nos imaginamos la vida los occidentales de las grandes ciudades sin la tecnología?

Tú no tienes que crear algo que se convierta en universal para poder trascender en esta vida. Y si lo haces eres grande. Vales un millón. Aquí nos referimos a que la vida es creación constante, en sus momentos de altitud, en sus momentos cuando la gravedad nos arrastra hacia abajo. Fe inteligente es sentirse con la capacidad para crear una vida eficiente.

El momento de reclamar la propia libertad es hoy más necesario que nunca. Porque la creatividad es la expresión natural de la libertad. Y en realidad su auténtica expresión. Una fe inteligente se hace imprescindible para reclamar el derecho de configurar el propio mundo.

Atreverse a vivir la libertad, en la expresión natural, no significa someterse al peligro.

Significa conquistarse a los dictados del corazón. Hay quienes sueñan con ser los hombres y mujeres más famosos del mundo. Tener fama por la fama.

La fe colectiva es la suma de quienes creen en un mundo mejor





Embárcate en tu propio descubrimiento

Porque consideran que ello los lleva a un nivel de inmunidad total ante la escasez, el dolor y la injusticia. No necesitas ser famoso para lograr una vida dichosa, en vivir constantemente la dicha. No necesitas ser el hombre más rico del mundo para ser feliz. Muy por el contrario, necesitas ser el hombre más feliz del mundo para ser abundante en todos los sentidos de la vida.

Y si eres famoso, y si logras una fama poderosa, inmune, recuerda que auténticamente la dicha está en ser no en tener. Y disfrutarás mejor tu fama. Y disfrutarás mejor tu dinero. Y si no tienes ni uno ni otro, procura siempre, vayas donde vayas, embarcarte en tu propio descubrimiento.

Y si de pronto descubres que no disfrutas estar en un lugar determinado, levántate y ve al lugar donde quieres estar. Donde disfrutas. Y si de pronto descubres que habías olvidado hacer lo que tanto amas y te hace vivir en el dulce néctar de la creatividad de la vida, entonces procura expresar tu libertad. Libera tu potencial. Haz lo que creas que tienes que hacer, según escuchas verdaderamente al poder que habita en ti. Hazlo con todas las fuerzas de cómo quién ama vivir intensamente. Atrévete y vive. No importa si otros no creen en ti. Lo importante es que tú crees. Y ¿si se burlan? No importa, no es más que el signo de su miedo a que tú hagas realidad algo que jamás se atreverán a hacer.

Mientras lea estas líneas usted podrá darse cuenta de un detalle extraordinario: las palabras "fe inteligente" no tienen peso ni volumen, no van a mover las hojas de un árbol. Usted tiene que salir al jardín de su vida y cultivar sus propias rosas. Si desea sentir cómo la fuerza de su fe inteligente mueve sus propias hojas. Ya nadie tendrá que contárselo.

Y usted y sólo usted, será quien sepa qué es realmente creer para crear.

Sólo usted entenderá realmente qué es despertar una libertad interior poderosa, sustentada con una fe inteligente que haga posible aumentar su confianza personal, para desencadenar actos creativos en todo momento.

Usted se la merece. Sea quien sea, ¡condénese a la felicidad!

✍ CARLOS DE LA ROSA VIDAL

La Odisea para Desencadenar una actitud

Cómo Aprender la Lección de la Vida



Es duro pero la sinceridad sin reservas de las grandes amistades nos obliga a aprender más rápido. Fue cuando aprendí la lección de la humildad. Los temas religiosos como tópicos de conversación son siempre temiblemente delicados. En una plática universitaria, un compañero profundamente creyente afilaba argumentos contra la postura de uno soberbiamente ateo. En realidad no compartía las posturas de ninguno, porque ambos concluían en irreconciliables extremos.

Sin embargo no deseaba quedarme con la intención de desacreditar ambas opiniones. A mi turno cedí superficialmente ante los juicios de cada uno y traté de imponer el mío, que creí el más equilibrado. Intenté un consenso mas solo encontré una desdeñosa oposición.

Acabada la reunión una compañera me enseñó los principios para ser humilde, sin tratar de imponer ideas. Sin mostrarse el conciliador de la verdad. Ni menos el dueño de la razón.

A veces intentamos poner orden y solo logramos ser vistos como los seudo salvadores quienes desean ordenar las cosas. Aprendí de la humildad porque en una discusión de posturas de extremos nadie triunfa. Menos los autodenominados conciliadores con ansias de difundir la supuesta verdad.

Aprender para adquirir la conciencia de las cosas que debemos mejorar se vuelve una odisea para decenas de almas. Sucede que existen personas en situaciones de sufrimiento y aunque

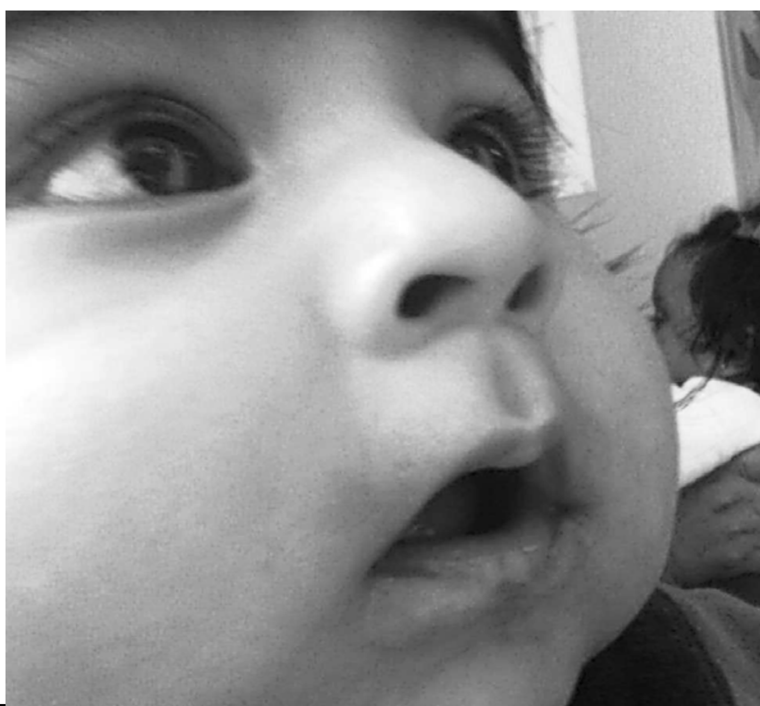


reconozcan la escapatoria de sus problemas no asumen la actitud que nace cuando se aprende la lección.
Una cosa es advertir la solución de los problemas, otra es aprender la lección, como por ejemplo la solución al alcoholismo es dejar de beber; Más aprender la lección es saber que el alcohol no permitirá que disfrutemos de la vida, aprender la lección es tomar la actitud de dejar de beber, asumir que esa droga líquida es un mal y decidir ahora el basta definitivo para salir del círculo infame del alcoholismo. Eso es aprender la lección. Repito las palabras para que juntos hagamos verbo de la frase.
Quines se atreven a alcanzar sus más caros sueños, tienen infinidad de retos. Hay quienes por más intento en la búsqueda de la propia felicidad aún no conquistan sus metas. Bien, aprendieron a establecer objetivos, a visualizar el resultado, se encaminaron, cayeron una y otra vez. ¡Pero no aprenden la lección! Cometen los mismos errores. La vida es ensayo y error.



La técnica de la atención para vivir el efecto de aprender la lección.

Pero jamás aprenderemos más del fracaso, aquel que afirmó que sí debe ser encarcelado sin compasión. Los fracasos o resultados desagradables no nos enseñan más que las cosas que no deben hacerse. Lo que necesitamos aprender es saber qué debe hacerse. Aprender de los buenos resultados y multiplicar sus efectos.
En otras palabras, aprender la lección. Seguir los buenos resultados y los caminos victoriosos. Un emprendedor no va a buscar consejos de los fracasados, pues sólo encontrará respuesta para las cosas que no deben hacerse. El empresario en ciernes buscará la sabiduría vivencial de aquellos adelantados en el camino para instruirse sobre los pasos hacia los resultados positivos.
Definitivo. Aprendemos intentando. Pero no solo intentar sino distinguir lo eficaz de lo inservible. Esto es aprender la lección. Caemos, nos levantamos, aprendemos la lección, intentamos, funciona, tenemos resultados. Aprendemos la lección y multipliamos los resultados gracias a la





experiencia propia y la de los adelantados en nuestro oficio.

La enseñanza de los buenos resultados

El detalle extraordinario está en aprender de los mejores no de los fracasados. El fracaso te enseña pero te limita la visión. Los buenos resultados te enseñan mejor. Al final tu camino será inconfundiblemente único en todo este mundo. Aprendas el arte que aprendas. Nadie más recorrerá exactamente cada paso que tu has tomado. Y eso es especial.

Los premios Nobel de Literatura con tan grandes obras han sido también grandes lectores, cada quién ha tenido a sus modelos, pero al final nadie ha escrito la misma obra.
Alcanzaron el máximo galardón. Y cada uno es tan distinto. Cada quién vivió su odisea hasta la cima, y cada vida será la crónica



irrepetible de los mejores literatos del mundo. También recuerden que no todos los mejores escritores recibieron el Nobel. Pero fueron a pesar de todo lo que quisieron ser.
Para algunos la grandeza de la vida no está en las grandes medallas, diplomas, títulos. Sino en la sencillez de la vida.
Alcanzan sus máximos sueños porque forman una familia, procurando el bien a todos los que los rodean.

En verdad, no tenemos que ser los líderes del mundo, presidentes de grandes naciones, para hacer de este mundo el mejor. La grandeza de la vida es proporcional a la grandeza de tus sueños. Si tu sueño es la felicidad de cada uno de los que te rodean, encomiéndate a esa misión.
Es cierto cuando dicen que no es necesario alejarse del mundo, envolverse en un manto y retirarse del mundo para buscar la iluminación. Desde cada rincón del mundo donde estemos, en verdad, podemos desencadenar la odisea de crecer, con la lección aprendida. La Madre Teresa de Calcuta, es el mejor ejemplo de una sagrada misión en la sencillez de la vida. A los enfermos desahuciados los hacía morir dignamente, haciéndoles saber que morían en brazos de amor.
Es cierto cuando dicen que no es necesario alejarse del mundo, envolverse en un manto y





retirarse del mundo para buscar la iluminación. Desde cada rincón del mundo donde estemos, en verdad, podemos desencadenar la odisea de crecer, con la lección aprendida. La Madre Teresa de Calcuta, es el mejor ejemplo de una sagrada misión en la sencillez de la vida. A los enfermos desahuciados los hacía morir dignamente, haciéndoles saber que morían en brazos de amor.

Aprender la lección significa desencadenar una actitud. Cuesta aprender si primero no tomamos conciencia de que necesitamos más habilidades para la vida. Es duro pero digamos la verdad: Porque no aprendimos a encontrar al responsable en nosotros, buscamos al culpable en los demás. "Por la culpa de Sócrates yo no pude ser Napoleón", suena a "mejor te culpo a ti, porque yo he sido incapaz de enfrentarme a mí mismo".

Los enfermos mentales se van al psiquiatra con sus tratamientos. A las personas que suponemos normales sinceramente les cuesta reconocer, que una infinidad de veces, sufren porque quieren.



Desencadenar una actitud es el auténtico efecto de aprender la lección



No en el sentido de haber tomado la decisión consciente de sufrir. Sino porque en su sufrimiento, tal vez conocen las soluciones, pero a pesar de ello no aprenden la lección. No toman una actitud de "se acabó el sufridor, bienvenido el aprendiz."

De acuerdo, también hay culpables como los medios masivos de información quienes nos venden la idea del sufrimiento como algo normal. En la telelloronas el galán y su familia le hace la vida cuadritos y rayitas a la bella señorita, quien al final, para variar, llora en la boda con el hombre de sus sueños, tras un largo y estereotipado tormento, "porque para ser feliz primero se tiene que sufrir". Buahh.

Primera plana de los diarios: Muerte, violación, corruptos, droga. ¿Esto es normal? La vida no es sufrimiento, aunque algunos intachables líderes religiosos nos han legado eso de "el sufrimiento te encamina a la salvación". El gran problema del mundo no es sino crisis moral y espiritual. Los valores positivos hacen que los hombres desencadenen odiseas en favor del mundo. La falta de ellos produce una interminable cadena de desagracias que no caben en todos los periódicos de la Tierra.

La crisis de valores de nuestros países podemos resolverla cada quien en su propio mundo, si cada uno se comprometiera a implantarse valores y luego sirviera de ejemplo con sus actitudes, posiblemente este mundo sería un mundo mejor.



Si lees estas líneas no termines de leer si antes no te has comprometido con aprender la lección y compartir el sueño de resolver la crisis de valores. Porque de ello depende si tu mundo será desgraciado o feliz.

Poner en marcha la actitud del entusiasmo es una odisea, pero te traerá enormes satisfacciones porque te interesaste en ti, y no eres un obstáculo sino un apoyo en la hazaña de los demás. La odisea de aprender la lección te ayudará a resolver la incertidumbre para encaminarte gloriosamente a vivir tus sueños. Continúa la crisis de valores porque todavía no aprendemos la lección. Desata la actitud del entusiasmo y hazte de aliados. Quienes dicen que se han hecho solos en la vida, están equivocados o inflan su ego por resentimiento con la vida.

Tenemos que aprender juntos, uno nunca se hace solo, siempre hay aliados. Por lo mismo mantén tus relaciones con el mundo en buenas condiciones. De ello dependerá que se multipliquen los resultados positivos que buscas, para tu bien y el de los que te rodean.



En resumen para aprender la lección:

1.- Reconoce que tienes cosas personales que mejorar.



Acción es la consecuencia de aprender verdaderamente

2.- Decide que llegó la hora exacta que esperabas, cuando separas el pasado y preparas el futuro. El momento en que decides aprender es el ahora, no ayer ni mañana, hoy.

3.- Desata la actitud del entusiasmo, es la mejor manera de saber que tanto aprendiste, ¡vamos! en el camino, la odisea, aprenderás más.

4.- Persevera, evalúa tus resultados, y si en algún momento crees que todo está acabado, es cuando tienes que darle más fuerza.

5.- Dota a tu espíritu de convicciones positivas. Tu motivación tiene que ser permanente. Tus sueños te mantendrán motivados.

6.- Si piensas que la motivación se te acabó, recuerda llenarte de entusiasmo, pues la actitud positiva no tiene límites.

7.- Ten fe, es el poder que mueve las montañas. Eres un ser con libertad para hacer de tu vida lo que desees. Créete sin límites porque lo eres; atrévete y verás cuan poderosa es el fuerza de creer.

Carlos de la Rosa Vidal

Desatar la actitud para escribir la crónica de Vida

La Conspiración de la Libertad Interior



Concurrir a un mismo fin. Es el llamado mágico de quienes despiertan en sus almas el ardiente deseo de desencadenar la mejor conspiración de todos los tiempos. Cada persona tiene un don para ofrecerlo a la humanidad.

Ha empezado en silencio, con tan solo una mirada y una sonrisa los conspiradores ya se reconocen entre sí, están reclutando espíritus para vivir un mundo de valores superiores. Intercambian información que sirve para la mejor causa de la historia: elevar al ser humano para que descubra que la felicidad no es un efecto sino una causa. Para que entienda que la felicidad no es un producto al que llegar sino una materia prima con el que construir.

Los conspiradores están por todas partes, en las escuelas educando para la vida, en los medios de información difundiendo el llamado a la libertad y acusando a las jaulas sociales de esclavizar al hombre. Los conspiradores están en las religiones promoviendo la renovación y la libertad. Escriben libros, algunos participan en la vida política. Pero el mejor regalo es el de desatar la propia conspiración.



Y buscan responsables en sus propias voluntades, al mirarse al espejo descubren no sólo al protagonista de su vida, sino al director y sobre todo al guionista de la mejor historia, para habitar en la gloria y descubrir la felicidad interior.
Y de pronto hay preguntas que contestar. Y de pronto hay respuestas que no satisfacen el hambre. De buscar culpables del pasado se aventuran en la búsqueda de los responsables del presente y del futuro.

La actitud del Conspirador

Hay personas a quienes la política partidaria no les interesa lo más mínimo, y eso no es irresponsabilidad.
Irresponsabilidad es que uno no se interese por su propio desarrollo y lo deje en manos de dios sabe quien, y volverse un estorbo. Irresponsabilidad es que recién te acuerdes que eres ciudadano cuando vayas a depositar tu voto el día de las elecciones para escoger a los gobernantes y luego te olvides hasta que alguien te detiene en la calle y te pide una firma para un referéndum.
Eso es irresponsabilidad, olvidarse de los modales y las buenas costumbres cuando uno va a reclamar en las oficinas del servicio de agua y energía eléctrica, a pesar que nuestra indignación parezca justificarlos, y se encuentra con una camisa y una corbata que dentro tiene un hombre que parece defiende un negocio propio. Los irresponsables son los que no comen ni dejan comer.
Culpables vas a encontrar cada vez que converses con personas de mentalidad negativa. Responsables encontrarás cada vez que tú decidas mirarte al espejo a las siete de la mañana y digas: Juan o Juana Pérez, hoy es tu día, haz lo mejor que puedas. Y si no puedes hacer lo mejor, al menos intenta vivir intensamente el ahora. Peinas tus cabellos y te guiñas el ojito derecho en señal de aprobación.



Prepárate y desencadena tu propia conspiración personal



Por esta razón, concuerdo con el autor peruano David Fishman cuando refiere que el liderazgo es una actitud (El Líder Transformador, 2005)
Cuando tú decides que el papel o la botella plástica, que un irresponsable botó por la ventana del automóvil es una actitud que no debes imitar, en-tonces estarás diferenciándote.
Cuando tú decidas por quién votarás para presidente, pero aunque no gane tu candidato y actúes como que sí ganó y trabajarás para ser un apoyo y no un estorbo por tu país, entonces ahí estará el líder que las naciones necesitan, personas proactivas y con actitudes como de grandes líderes. Cuando te vean pasar, no te sorprendas cuando sinceramente alguien le diga a su hijo, “ese que va ahí, ese es un gran hombre”.





Desencadena tu poder Personal. ¡Actúa Ya!

Es cierto, a veces no somos profetas en nuestra tierra, hay situaciones complicadas que nos impiden ver los diamantes bajo el suelo que pisamos, pero como dice mi buen amigo Pedro Saldaña en uno de sus libros "aun en los momentos más difíciles un hombre puede encontrar un trabajo por modesto que sea, pero digno" (El Manual del Taxista, 2005)

Pero que algo nos impida ver no significa que esos diamantes no existan. Russell H. Conwell repitió su famosa conferencia sobre los campos de diamantes más 6 mil veces. Nos recordaba que allí donde tu estés allí mismo están los diamantes. Mira a tu adrededor, busca tus herramientas y sal a buscarlas.

A pesar de las riquezas de nuestro entorno, la siguiente escena se repite conmovedoramente.

Por comentarios de familiares o testimonios de quienes viajaron a otras tierras y han vuelto con otra visión de la vida, a decenas de compañeros de estudios los escuché planear una fuga al extranjero porque "el país no da oportunidades". Como dicen los jóvenes de ahora: "no va conmigo hermano".

Por supuesto, a muchos nos encantaría conocer infinidad de lugares como la Gran Muralla China, Macchu Picchu en el Perú, las pirámides de Egipto, en fin, Saturno, Júpiter y demás.

El "no puedo" versus la actitud del Entusiasmo

Por supuesto que nos gustaría trabajar en otros lugares, pero la gracia está en no verlo como la única gran opción que tienen los jóvenes de hoy para "salir adelante". Sino como una de las alternativas entre tantas, porque el mundo, en verdad, es nuestro gran mercado.

Por eso es tan importante reconocer cuáles son nuestras creencias predominantes. Si centenares de jóvenes quieren emigrar a los países del primer mundo que lo hagan pero sin pensar que es la única opción. La culpa no es Dios ni de las maldiciones, ni de tanta barata cucufatería.

Tantos son los hijos que guardan resentimientos porque los padres no les brindaron tantas cosas que desearon en su niñez y adolecencia. Tanta razón tienen los conferencistas y que en los seminarios de desarrollo personal aconsejan que nos quitemos esa suerte de basura mental que nos han arrojado la sociedad y sus cómplices.

Los verdaderos culpables somos nosotros porque continuamos a-cumulando todo tipo de pensa-mientos y sentimientos que nos producen miedo y parálisis física y mental.
Como una adolescente en una de mis talleres cuando le sugerí que realizara un ejercicio y me dijo no puedo. A cual contesté "qué bue-no, porque así podrás intentarlo, eso quiere decir que estás en condiciones de aprender porque quieres que te apoye para hacer el ejercicio", después de ello, son-rió y se dispuso a intentarlo.
Algunos sufren el síndrome de producto acabado. Por ejemplo cuando una persona domina una técnica en particular y observa a otros menos hábiles entrenar a otros, y considera que no apren-derá nada nuevo, se pierde la oportunidad de aprender como aprenden los novatos. Hay quie-nes ya se saben maestros en un campo en particular, y tienden a mirar por encima del hombro a los aprendices. Perdiéndose la o-casión de ser alumnos cuanto más maestros son.
Cada vez que alguien dice no puedo se está negativizando. Se produce un corte y se anula la capacidad de hacer y pensar, creen que la frase infame del no puedo los salva de la situación o es lo mejor que se puede decir porque no quiere intentarlo. Si no podemos hacer algo ¡Qué bueno! Porque significa que necesitamos que nos apoyen para avanzar.
Y tantos son los que dicen no puedo y punto final. No hay oportunidades y me voy. Suena y huele a berrinche de niño mal-criado.
Nuestra mejor admiración mere-cen aquellos que con el sudor de sus mentes hacen de su vida un hábitat de la gloria. Ellos se can-saron de oír a esos pesimistas que esperaban que su patria les diera oportunidades, y ahora es-tos nuevos empresarios les dan empleo y les pagan sus vidas a los tienen el alma, no en el cuer-po, sino en el suelo.Un escritor por allí plasmó eso de que los mediocres son necesarios para darnos cuenta de que no tene-mos que ser como la mayoría conformista. Pero no lleguemos a la situación que refiere la peque-ña argentina Mafalda en una de sus inigualables reflexiones: mu-chos quieren ser diferentes y no ser parte del motón, "pero termi-nan formando parte del montón que no quiere ser del montón".

Siempre atento y adelante!!!

El Secreto del Entusiasmo

Uno de los secretos de quien se atreve está en desatar ardiente-mente el entusiasmo. En el ardor con que deben hacerse las cosas por pequeñas que sean.
Apasiónate cuando le vayas a decir a alguien que la amas. Cuando en la mañana prepares tu desayuno hazlo con amor por-que es para ti, y siéntete contento si lo compartes con alguien más. Cuando vayas a dejar a tu hijo al colegio, emociónate porque está caminando tu obra maestra. Cuando estés en el altar y te va-yas a casar, no digas "sí acepto" a secas, sino dilo con entusiasmo vibrante y tan emocionad@ como puedas:
"Sí, acepto de corazónnnnn…"
Notarás la diferencia. Tu pareja no sólo querrá darte un beso millonario, sino que te hará sentir, cual poeta, que funde su espíritu con el tuyo.
Acuérdate de esto y yo estaré más contento porque terminaste de leer este artículo y sabré que no fue escrito en vano. Te deseo la mejor felicidad, porque seas quien seas…
¡Te la mereces!

✍ CARLOS DE LA ROSA VIDAL

Antes, durante y después de hacer cosas eleva tu nivel de motivación

Motívate y motiva a los demás

Tocan a la puerta. Haz tenido un mal día y alguien se atreve a golpear con insistencia. Abres para ver a un vendedor sonriente y lleno de energía. Con la misma fuerza que él llamó a tu puerta tú se la cierras.

Te preguntas: ¿Por qué estará tan contento el condenado vendedor si además dejó las gracias? Qué secreto guardan aquellas personas que parecen mantener todo el tiempo un entusiasmo a prueba de balas y de envidiosas miradas. Los encontramos en las fiestas, ahí dando vida y siendo el alma de la reunión.

Son los que hacen amigos rápidamente con tan sólo una sonrisa. Nos parecen seres sin problemas y los prejuzgamos. Parecen estar envueltos en una burbuja que irradia luces, y no permiten que nada pesimista penetre en ellos.

Tienen las soluciones más sencillas y parecen no complicarse la vida. Será que son así superficiales o por el contrario tengan una gran fuerza interior que no logra mantenerse quieta.

Tienden a fluir hacia una corriente que nos parece un sueño. Cuál será su secreto para mantener un nivel de energía y motivación tan alto todo el tiempo.



Conoce tus motivos para vivir, ¡disfruta vivir!





Adquiere movimiento y compártelo

Vemos en los circos y en las fiestas infantiles a los payasos que nos provocan enormes carcajadas con sus bromas y movimientos. Lo que no sabemos es que bajo ocultos maquillajes hay historias más tristes que las nuestras. Sólo que reconocen que “la función debe continuar”.



La fórmula

Para unos está en bañarse imaginariamente con aceite antes de salir a la calle, para que todo lo que no les convenga “les resbale”. Para otros en colgar sus problemas en el árbol de su jardín, cuando regresan nuevamente los cargan. Y los problemas de la calle los cuelgan en la calle.

Cuando vas en busca de trabajo no van a contratar a un ser tímido y apagado a no ser que sea el Instituto Nacional de la Soledad, ¡te compran a ti! Hay una necesidad de marcar una diferencia entre tú y los demás. Si deseas dejar una huella por este mundo ¡Siémbrate ambiciones!

Anhela ser grande. Tener una visión del futuro que quieres para ti te mantendrá motivado. Pero esas cosas que necesitas u observas para tu futuro constrúyelas ahora. Empieza de a poquitos. Ya cientos de líderes lo han repetido “una gran hazaña empieza con un pequeño paso”. Después sigue otro y así hasta llegar y aún después continúa. Motívate antes, durante y después de tu marcha vayas donde vayas. ¿Vas a solicitar empleo? ¡Motívate! Vas a confesar tu amor a esa chica o ese chico ¡Motívate! y díselo. Quieres saber cómo motivarte y no lo sabes, anda ¡Motívate! Y busca a quienes te ayudarán.

Siémbrate ambiciones y mantente motivado. Sé que serás feliz.

¡Tú eres un Conspirador!

¡Motívate y motiva a los demás!

CARLOS DE LA ROSA VIDAL



Carlos de la Rosa Vidal
Sistemas de Entrenamiento en Competencias

Dossier para Líderes *Conspiradores del Cambio*

Motivateca # 09

La imprescindible conspiración de los comunicadores positivos

El Auténtico Poder de las Palabras

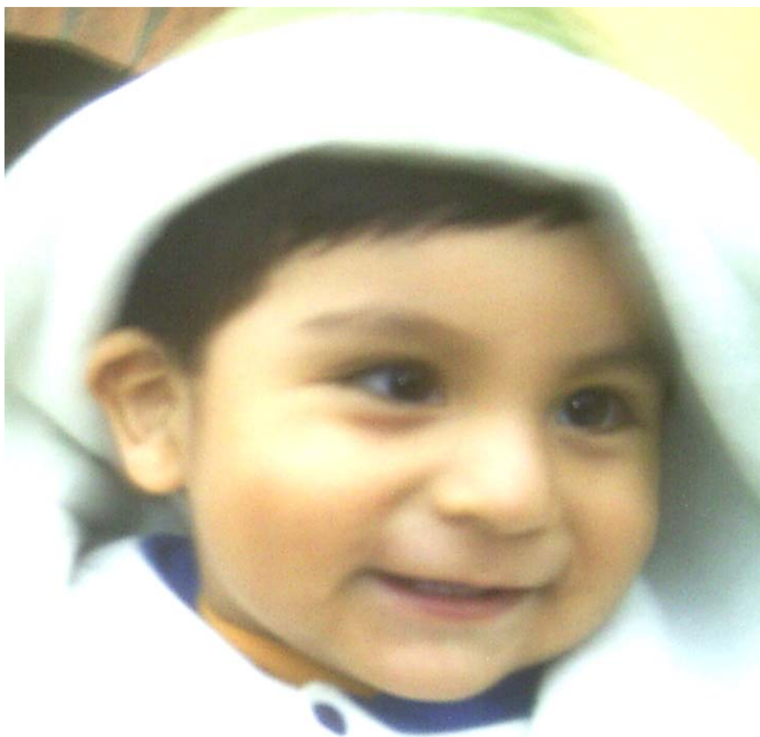
¿Tienen las palabras tanto poder como para rasgar corazones, alimentar páginas con lágrimas, sangre y sufrimiento? ¿Tanto poder como para motivar a unos ojos la admiración de la inmensidad del cielo para que deje de hacer dibujos modernistas sobre la tierra que pisa? ¿Un poder capaz de lacerar las rodillas de una vida mientras eleva a la gloria el alma de otra?

Tienen las palabras un algo mágico y esa magia se llama hablante.

El célebre Emile Coué ayudó considerablemente a sus pacientes con una frase merecedora de las mejores páginas en la historia de la literatura de desarrollo personal: "Cada día en todos los sentidos estoy mejor, mejor y mejor". Les hacía repetir esta frase como si fuese un mantra curativo. Y en muchos casos con resultados científicamente sorprendentes.

Una sola palabra ha cambiado una vida y también una sola palabra ha destruido otra vida. Quién no conoce la historia de algún amigo que gracias a unas palabras motivadoramente positivas de un buen consejero se encaminó aguerridamente a vivir sus sueños.

También quien no conoce la historia de algún familiar que destruyó su vida porque le dio más valor sobre sus pensamientos a unas palabras que pretendían desinflar sus metas; no sabemos si por envidia o por la soberbia de una seudo sabiduría.



El verdadero poder de un significado se encuentra en el mismo hablante y en el mismo oyente



Aquí, encontramos dos culpables y dos víctimas. Los culpables: quien reparte la rabia de su espíritu y destruye el mundo que lo rodea con palabras desalentadoras. Y quien sin entender de la magia de las palabras cree que unos verbos son la enciclopedia de la infelicidad.
Las víctimas: quienes fueron formados bajo la entorpecedora creencia de que las palabras tienen vida propia, como si una palabra te dijera "yo te destruiré". Por eso mismo quienes más escuchan historias de mártires y héroes enterrados, piensan que todo el mundo es sólo sufrimiento.

Mandando al tacho los siglos de palabras negativas

Es triste pero hay que decirlo. Y al decirlo encontraremos que se nos escapa una sonrisa iluminadora. Durante siglos se ha dicho que las palabras tienen poder. Que la palabra de los libros sagrados, que las palabras de un maestro, que las palabras de un religioso.
En verdad no son las palabras las que tienen poder sino son los hablantes quienes ejercen el poder a través de las palabras. En esta situación tenemos a dos elementos del proceso de comunicación: los emisores y los receptores. Los primeros ejercen su libertad para transmitir la información que desean, sus ideas, sentimientos, sus elevados ideales o sus más terribles pesadillas.
Los seres humanos tienen la libertad de comunicar lo que desean, pero libertad significa responsabilidad. Se tiene que ser responsable por lo que decimos. Es el punto importante de la libertad. Sin responsabilidad, el hombre jamás podrá controlar sus propias palabras. Se debe asumir las consecuencias de su actitud.



Búscate un glosario positivo, un vocabulario del éxito

En el punto más importante de este proceso se encuentran los receptores. Si bien los primeros ejercen su libertad de expresión, quienes escuchan tienen una responsabilidad aun mayor porque son los responsables de lo que se debe hacer con lo que se escucha. No son las palabras las que tienen poder, se usa el poder a través de las palabras. Y el escalón más importante en el proceso de este poder es responsabilidad de quienes recibimos la información.

Si alguien te dice que eres un talentoso escritor, con esta información tú humildemente agradecerás.
Si alguien te dijera que eres un redactor desastroso, alguien está ejerciendo un poder sobre ti y tú tienes la responsa-bilidad de hacer con esa infor-mación sólo dos cosas: mandarla al tacho porque te sabes un escritor aceptable, o sumirte en la más profunda depresión porque alguien ha rasguñado una tecla de tu debilidad interior.





Observa, sólo cuando puedas ver realmente lograrás vivir mejor.

Las personas que más confían y dan crédito a las palabras con contenidos negativos que llegan hacia ellos, son las que más sufren. Pero lo más trágico llega cuando unas palabras positivas llegan a estas mismas personas. Las toman con menos valor. En las personas que consideran que las palabras matan las palabras motivadoras y positivas no tienen mayor valor.

¿Quién es el responsable de sembrar pesimismo en el interior de las personas? ¿Quién es el responsable de hacerles creer a las personas que las palabras son cuchillos y no solamente signos convencionales?

Lo importante no son las palabras sino intentar descubrir la verdadera expresión de los demás. Todos hablamos las mismas palabras pero no les damos los mismos significados.

Tú le puedes decir a una mujer que es coqueta, y puede ocurrir básicamente tres cosas: La mujer se ofenderá sin compasión; Sonreirá, cómplice, porque sabe que ello es un signo de su feminidad; indiferente continuará la conversación contigo. En esta escena el significado de nuestra interlocutora puede tener varias alternativas, cuando de repente nuestra intención fue afirmar sobre un estado alegre. Claro una cosa es decir “eres coqueta” que “eres una coqueta”.

Pregúntate: qué es más importante las intenciones de quienes te hablan o las interpretaciones que tú le das a lo que te dicen. ¿Quien tiene el control de tu vida tú o los demás? Exacto. Tú controlas tu actitud. Tú pensamiento sobre ti es más importante que el pensamiento de los demás sobre ti, pero tu vida debe regirse por la. libertad y la responsabilidad.

Quien actúa con libertad, tiene que actuar con responsabilidad. Rebobinando: ¿Qué es más importante las intenciones y significados de los demás o tus propias interpretaciones y significados? Exacto. Tus interpretaciones son más importantes. Si alguien te dice que no cree que lograrás lo que te propones, no importan sus intenciones, tú decide mandar al tacho esas palabras. “A palabras necias oídos sordos” dicta un refrán tan sabio.

Lo más importante es lo que tú interpretas. Tú pensamiento puedes controlarlo, no el de los demás. Tú decide que hacer con las palabras que vienen a ti. Tú decide pensar, no decidas que otros piensen por ti. Las palabras no son cuchillos, los cuchillos son las malas intenciones de los demás para con ellos mismos.



Las palabras no envenenan te envenenas tú si tú haces que las palabras negativas te trocen el alma.
Tú eres el único responsable de hacer con las palabras lo tú desees, si quieres que sean motivadores positivos o destructores, discapacitantes. Y es importante saberlo. Pero lo que jamás ha logrado difundirse al lado de este mensaje es que somos las personas quienes tenemos el poder de aceptar sólo o que nos conviene aceptar y lo que nos destruye. Como seres humanos tenemos el derecho a descartarlo.
Hemos sido educados para darle a todas las palabras valor que no tienen. Es súper bueno cuidar el lenguaje. Si queremos un mundo con bienestar lógicamente si entre nuestras palabras sólo hay palabras negativas nuestro mundo indudablemente será así.
Consejo: manda al tacho toda palabra que pretenda destruirte como persona, analiza si alguna crítica tienen algo que te sirva para crecer y reparar defectos personales. Luego convéncete con aceptar sólo lo que a ti te sirva, lo que no te sirva regrésalo, olvídalo, descártalo, aléjalo de ti.
Hay que cuidar nuestras palabras por supuesto, mi hermano tenía una amiga en la universidad, que cada vez que escuchaba algo negativo, corría graciosamente a encontrar madera para tocarla. No vayamos a los extremos, sin embargo cancelemos definitivamente todo lenguaje de pesadilla y de terrorismo verbal. Existen también palabras autolimitadoras. Por ejemplo la frase: "yo soy así", parece que esas palabras son el comodín. Separemos presente, pasado y futuro. Si pretendemos algún cambio personal hagamos algo práctico: jamás volvamos a decir "yo soy así y no se cómo cambiar", en lugar de ello, articulemos: "yo fui así ahora quiero cambiar y aunque no sepa cómo lo intentaré".
Si cambias tus palabras quizá logres a cambiar tus pensamientos y así llegues a cambiar tu mundo, inténtalo. En este instante estamos tratando de cambiar el enfoque. Si anhelas alguna transformación interior estoy seguro que tú no quieres ser así como hasta este instante habías sido.



Si cambias tus palabras, quizá logres cambias tus pensamientos



Permítete la sorpresa de la vida. Sorpréndete: todo ocurre para tu bien

En el futuro estoy seguro que te gustaría ser diferente, pero como tú crees que eres así, no sabes cómo alcanzar lo ideal.

El secreto: deja de contarle al mundo que tú "eres así". En cambio dile al mundo yo fui así y ahora ayúdame en este cambio en el que me he aventurado.

Y sonreirás siempre e ingresarás en la conspiración. Y empezarás a conspirar por tu mundo más activamente positivo y cada día mejor, mejor y mejor. En todos lados se escucha a personas que dicen "todo es malo", piensan que toda la carga del mundo está en contra de ellos. Las palabras como cuchillos no vienen de otras personas, las más filudas provienen de sus propias profundidades interiores. En lugar de ello suceda lo que suceda las personas deberían decir: "Todo ocurre para mi bien", "Todo ocurre para mi bien", "Todo ocurre para mi bien!

Permítete la sorpresa de la vida.



El poder auténtico de las palabras

En verdad todo ocurre para nuestro bien. Las auténticas palabras poderosas son las que nosotros mismos nos podemos decir para crear un mundo más feliz y posi--tivo. Porque la felicidad no es un resultado, no es un efecto o una meta, la felicidad es una causa, no se llega a la felicidad se empieza con ella. Es también un carburante del camino, se avanza con ella. El poder de las palabras es el problema y además la auténtica e increíble solución.

Somos conscientes del auténtico poder de las palabras cuando hemos reconocido que el poder falso de las palabras proviene de otros y hasta de nosotros mismos. En realidad creemos que viene de otros. Porque somos los únicos responsables de hacer con las palabras la receta o para la desgracia o para la felicidad.

Vive cada instante, vive la vida, aunque solo algunas cosas sucedan como tú quieras.

Las palabras trasmiten poder, uno ejercido por los hablantes. El poder auténtico está en tener un jugoso léxico que enriquezca nuestra vida.



No hables de libertad ¡siéntela!

La conspiración para crear

Programa los vocablos que desde hoy deben ser los integrantes de tu vocabulario habilitador. A partir de hoy selecciona qué palabras estarán siempre en tu léxico, palabras que te permitan crecer, que te hagan hijo de la creación, utiliza por ejemplo:

Yo puedo, yo quiero, esto es excelente, ganaremos, sí se puede, si existe en mis sueños existirá en mi realidad, tengo fe, tenemos que dar, la riqueza está en servir, yo vivo, soy libre, yo hago lo que más me gusta, yo encuentro, vivo y exploto mis talentos, y los pongo al servicio de la misión, ¡de mi misión! Yo aprendo todos los días, crezco cada día. Viviré siempre la vida que yo quiero. Hoy viviré lo mejor que pueda. Ya no digas yo soy así conformista y auto resentido, di yo fui así, ahora ya no. Que se acabe la cantaleta esa de que las palabras tienen más poder que un golpe. Golpe, el que nosotros mismos nos damos por habernos creído el cuento ese de la palabra como si fuese ley.

Arma tu propia conspiración positiva en favor de tu desarrollo personal. El ser humano jamás terminará por perfeccionarse, y el último esfuerzo deberá estar sincronizado con el último aliento.

Ten tu propio diccionario con palabras de poder. Las palabras cuando vienen para destruirte son sólo pérdida de tiempo; a partir de ahora quítales el poder que no tienen. Tú reparte poder a través de tus palabras.

Te aseguro la más dichosa aventura en la empresa de sólo transmitir las informaciones que construyen. Te deseo únicamente lo que te mereces y aún más porque te atreves a conspirar en un tu propio beneficio y el de los demás.

Que la gloria, como hojas de laurel, sobre tu cabeza, sea un símbolo de humildad en el camino de aprender a ser más humanos.

CARLOS DE LA ROSA VIDAL



La importancia de impactar positivamente en la vida de los demás

El Poder de la Influencia Ética



Tienes una responsabilidad de impactar positivamente

Tu existencia influye en el tiempo de los demás. Tu familia no sería la misma si tú no hubieras visto la luz. Si tú no hubieras nacido, tu familia y su historia tendrían un rumbo distinto.

Tan sólo por el hecho de estar vivos, los seres humanos están afectando, influyendo y cambiando el destino de la historia de quienes los rodean. Por estar aquí y ahora, por el sólo hecho de vivir en este tiempo y en estos minutos, estamos tocando las vidas de los demás. Y cambiando el destino de sus historias personales.

Toda existencia toca la vida de los demás. Una sola decisión hoy puede afectar el destino de seis generaciones. Si una familia elevó a su clan a la riqueza, manteniéndola en el tiempo, ha configurado el destino de sus descendientes. Si en cambio, otra familia conduce a su dinastía por las mismas penurias y nada hace para remediarlo, está condenando a su prole a la miseria.

Tú eres el eslabón entre la historia y el porvenir. Entre tus padres y tus hijos, entre tus abuelos y tus nietos. Entre los cien años que pasaron y los cien años que vendrán. La obra de tu existencia es imprescindible para modelar cómo inician su biografía tus descendientes. Tú creas el punto de partida de la historia de tus hijos. Tú no vas a vivir solamente setenta o noventa años, el trajín de aquellas décadas impactará de algún modo en el tiempo de quienes te rodearon.

Configurar la gran herencia

Desde el primer minuto de tu nacimiento llevas contigo todas las décadas de faenas incorporadas, inicias el viaje desde el fruto y la secuela de los actos de tus antepasados.

Por esta razón, te encuentras en el lugar y tiempo en que despiertas a vivir. Y la obra de tus años, hasta donde tú llegues, será el





Tu vida tienes que ser especial, memorable.

fundamento y el punto de partida desde donde tus descendientes recorran la maratón.

Tal vez nunca tengas hijos, pero inevitablemente tendrás herederos y a quien tu vida afecte de alguna manera.

Es posible que no compartas tu vida con una pareja, sin embargo tu existencia transformará la vida de otros más.

La Madre Teresa de Calcuta no tuvo esposo, ni hijos. Pero su existencia fue tan profunda que impactó la vida de millones de personas. Su obra fue su gran herencia. Y aun más la inspiración que produce una vida de servicio. No exactamente lo que hizo, que fue maravilloso, sino la inspiración que produce el saber sobre ella y su obra. Éste es el verdadero legado.

Tu existencia impacta inevitablemente la vida de alguien más. El mejor testamento debería consignar la cesión de un buen punto de partida para los herederos. Sin lugar a dudas, la más infame de las últimas inconscientes voluntades debería ser el devolver a los hijos un mundo más burdo que el heredado.

Mientras un caso inspira desde el inicio una primavera constante, el otro sentencia una condena de otoño permanente.

La importancia de reconocer la influencia personal

Tu existencia afecta y cambia el mundo. La Madre Teresa de Calcuta lo entendía como el mar que está compuesto de millones de gotas, pero ese mar sería diferente si le faltara una gota. El lugar que ocupas sería sustancialmente distinto si tú no estuvieras. Antes de tu existencia no había nadie parecido a ti.

Cuando te vayas tampoco nadie interpretará tu papel exactamente como tú lo haces.

Tu presencia, entre quienes te rodean, afecta de algún modo sus vidas. Una sola palabra puede cambiar una vida. Unos pocos minutos de conocer a alguien narrando sus anécdotas puede cambiar tu visión del mundo e impactar tu vida. La sonrisa de un pequeño niño puede mejorarte la mañana.

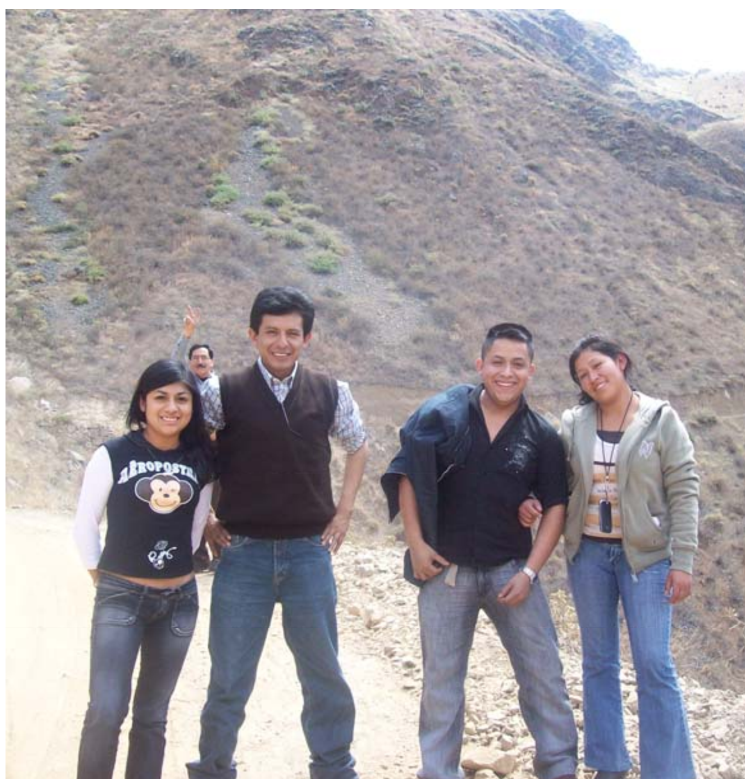


Todos están influyendo de algún modo en la vida de los demás.
Por eso dicen que la vida es el arte del encuentro. La persona que te ayudó en algo especial y no la volviste a ver, pero sin embargo el conocerla influyó en tu vida.
Aquella vez que alguien te agradeció por un servicio al que no le diste mayor importancia. Recuerdas con detalle la experiencia y sonríes al hacerlo porque experimentaste el gozo de unas palabras con sincera gratitud.
Los actos de los otros influyen en la vida de otros. La persona que te estafó. Con sus acciones conseguiste tal vez o comprender la naturaleza humana o tiraste de los cabellos, que como muy bien sabes, los científicos han concluido que lo único que produce es calvicie. En fin, un robo, un rechazo amoroso, un despido del trabajo, la persona que nunca te hubiera gustado conocer. Todos de algún han colaborado para bien o para mal para que tu vida sea única e irrepetible.
En España, científicos de la universidad de Alicante descubrieron que los jóvenes con amigos que beben licor tienen 13 veces más posibilidades de beber también, en contraste con aquellos que tienen amigos no bebedores.
Los estudios revelan que quien anda con lobos aprende a aullar. Para bien o para mal.
La pregunta es: ¿Cómo deseas que sea tu influencia social?

La responsabilidad por nuestros actos







Prepárate para la aventura de influir más conscientemente

Por estas razones la pregunta del billón es: ¿Qué tipo de existencia quieres tener? Porque inevitablemente tu vida y tu tiempo influirán en quienes te rodean.
Si un hijo es excelente estudiante convertirá a su familia en una depositaria de orgullo generacional, si por el contrario el miembro de una familia es un narcotraficante, un grosero ladrón de esquina, inevitablemente provocará cambios subalternos en el destino familiar.
Toda vida es un elemento de cambio influyente. Si tienes un conocido que ha destinado su vida a la vagabundez de la vida, sin nada que hacer salvo comer, dormir y bostezar, entonces aquella persona de algún modo, que algunas veces no comprendemos, está influyendo en la vida de algunos más.





Tu vida tiene que ser una obra con significado

El sólo hecho de tu existencia impacta en la vida de los demás. Resulta una idea tan obvia que por ello mismo podemos no advertir una enseñanza tras esta simple afirmación.

Buda, ante la soberbia observación de uno de sus discípulos dijo: si ya lo sabías y no has hecho nada estás peor que antes El sabio de oriente nos revelaba la cruel e inconsciente costumbre del individuo de volverse inmune a la información. Ya nada te cambia.

Tienes una responsabilidad única por este motivo, el de saber impactar positivamente en los demás, en orientar su tiempo. Nada provoca más satisfacción que la de un acto de continuo servicio, al reconocer además que nuestras obras sirvieron aunque sea a una sola persona, que nuestra vida impacta a la de alguien más.

Es responsabilidad nuestra el de influir éticamente y de relacionarnos con bondad.

Un pequeño acto de servicio puede ayudar a salvar una vida. La amistad de toda una vida inevitablemente edifica un destino.

Puedo contarte que sólo cuarenta segundos duró la breve conversación con una chica que conocí en el último año de la universidad. Fui en busca de la encargada del taller de radio, para orientarme sobre unos problemas técnicos.

En cambio, encontré a una linda jovencita, sentada, algo distraída a la entrada del taller. La chica me dio su nombre, luego me despedí. Un pequeño acto e intercambio que cualquiera puede olvidar.

Dos años después, volví a encontrarla cuando era practicante de mi profesión.

Nuestra compañía como amigos duró tan sólo seis semanas. Después de ese breve tiempo no volví a verla por años. Sin embargo su amistad influyó enormemente en mi vida, inspirándome altamente a vivir con más fuerza. Fue una de esas amistades inolvidables. De esas amistades que uno dice “como si la conocieras de toda la vida.” Recuerdo que al final de las breves semanas en su compañía me envío a mi correo electrónico un mensaje: “sé que a un amigo también se le puede decir te amo”, son las palabras más hermosas que jamás nadie me dijo. Su amistad y sus palabras



han sido una gran inspiración en mi juventud. Las mejores palabras que me brindaron en esta vida. Gracias, gracias y gracias.
La melodía que acompañaba a la tarjeta postal virtual era la interpretada por Nino Bravo: Un beso y una flor. Volví a escuchar la canción para escribir este texto y proféticamente algunas letras de esta canción nos cuentan que: "Serás como una luz que alumbre mi camino, me voy pero te juro que mañana volveré."
Tú puedes, con los actos de tu existencia, inspirar la vida de otras personas hasta lo más alto posible. Si puedes hacerlo más conscientemente cada vez tu vida será dichosa, engrandecerás y serás engrandecido por la gratitud de servir a otros.
Agradece a la vida no sólo por lo que te ofrece, sino por la dicha de tener la libertad para servir.
Es hermoso cuando agradeces por la oportunidad de serles útil a los demás.

El sentido de la vida

Siempre recurro a la siguiente frase, cual si fuera un Sutra de la sabiduría oriental, de donde puedo extraer múltiples y extensas enseñanzas: "El mundo en que vivimos no lo heredamos de nuestros padres, sino que lo tomamos prestado de nuestros hijos."
La satisfacción y la mayor gratitud de la vida, cuando pueda experimentarla realmente, es la de serle útil al tiempo en que vive. A pesar de los incontables vaivenes. Siempre hay tiempo para poder servir.
Nadie más vivirá tu vida, tienes que hacerla algo especial. Original o inocente pero con significado.
El célebre psiquiatra Viktor Frank, después de salir de un campo de concentración en 1945, escribe El Hombre en busca de Sentido, en el documento señala: "incluso en las condiciones más extremas de deshumanización y sufrimiento, el hombre debe encontrar una razón para vivir."
Este personaje solía preguntar a quienes le hacían consulta: ¿Por qué no se ha suicidado usted? Los clientes siempre hallaban un razón para continuar con vida y ello los inspiraba a encontrar otras formas de verla y encontrarle sentido.
Frank escribió: "La muerte es como final del tiempo que se vive, sólo puede causar pavor a quien no sabe llenar el tiempo que le es dado a vivir."
Tienes un tiempo limitado para influir, para vivir, para servir. En mis talleres de desarrollo de competencias y gestión del tiempo siempre les digo a los participantes sobre lo bueno que resulta el que alguna vez nos vayamos a morir. Que bueno que no vivamos eternamente. Porque recién te animarías a buscar trabajo de aquí a 100 años. Declararías tu amor a la persona que te roba el corazón de aquí a 500 años. ¿Tener un hijo? Quizá de aquí a 1250 años.



Experimenta la vida y vive la experiencia



Y posiblemente ya sea muy tarde para que puedas hacerlo o la persona con la que deseabas pasar el resto de la eternidad ya no está disponible, ni siquiera podrías soñar con la opción de encontrarla en la próxima vida. Ya que sólo habría una y eterna.

Tienes que vivir de forma urgente. No desesperadamente, que es vivir a la carrera, sin experimentar cada acto, cada actividad, cada problema o gozo. Sin conectar los hechos y sin encontrarle sentido. Vivir de forma urgente significa vivir conscientemente, en una búsqueda permanente de significado. Vivir de forma tal que puedas saber lo que haces y que puedas ser lo que desees.

Una vida en permanente búsqueda de sentido es una vida mejor vivida. Y en continuo agradecimiento es satisfactoria.

En los tiempos escolares nuestra maestra de literatura nos sugirió que escribiéramos poemas alusivos a la primavera. Aquella ocasión la recuerdo con especial cariño por ser cuando descubrí mi pasión por la escritura y la poesía. Agradezco profundamente a mi maestra Raquel, su vida y sus clases despertaron una de las cosas de las que más disfruto.



Combina el humor con la reflexión y tu vida tendrá mayor significado

Al finalizar un taller de integración en marzo de este año, tras horas de una inolvidable experiencia, un joven algo mayor que yo se acerca diciéndome que es la mejor clase que ha tenido, habló con tanta franqueza y alegría que pude sentir la gratitud con letras mayúsculas. Luego de esa clase, en silencio y en soledad, reflexioné sobre el trabajo realizado hasta el momento y me dije que tan sólo esa clase y en especial aquellas palabras del joven bien pudieran justificar todo lo que había hecho por años. Y cuando deje de enseñar y entrenar recordaré de manera muy especial esas palabras.



Si eres un maestro, alguien que trabaja en servicio al cliente. Puedes impactar durante toda una vida, o tan sólo unos cuantos segundos. Cuando te vayas puede que tu vida sirva de inspira-





Es hermosa la vida que agradece la oportunidad de servir a otros

ción aunque sea a una sola persona pero recuerda que esa influencia tiene que ser buena y profunda.

No hay mayor satisfacción que hacer cosas que sirvan a los demás y saber que en algo colaboramos en el éxito de los demás, que en algo ayudamos a tener un momento de felicidad.

Estrategias para impactar mejor en la vida de los demás:



Sé creativo, provoca actos significativos en tu vida. Crea momentos memorables con quienes te rodean. Momentos dignos para el álbum familiar.

Haz que cada uno de tus actos sea como si cada cosa fuese una obra ritual.

Inventa tus propios símbolos, costumbres que puedan indicar tu forma especial de vivir. Perdona a quienes te hicieron daño, ellos no sabían ser de otro modo, recuerda que detrás de una persona difícil hay una historia difícil.

Pero fundamentalmente perdónate. Por haber hecho daño, por tus errores.

En lo posible trata de enmendarlos y si no fuera posible vive el perdón convirtiéndolo en actos de bondad sin sentimiento de culpa o deuda.

Tienes todo el tiempo que viene para ser como te hubiera gustado ser desde antes, sólo permítete experimentar y ser feliz.

Practica la compasión. Reconoce el sufrimiento de otras personas, sé empático.

Vuélvete cada vez más en una persona sensible.

Cuando amanezca, antes de abrir los ojos estírate lo más que puedas como un gato bebé. Da las gracias por estar vivo, pronúncialo en voz alta: gracias, gracias y gracias. Y luego practica reírte por tres minutos, esboza una sonrisa sin miedo, practícalo y notarás una diferencia día tras día. Hazlo siempre.

Esto te permitirá compartir la gratitud con otros, impactará en sus vidas positivamente.

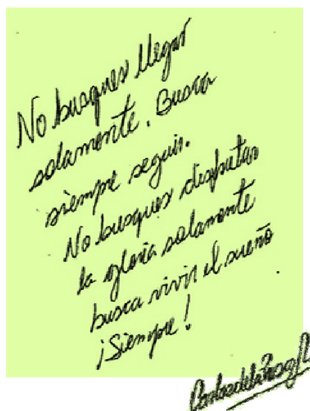
Y un último consejo:

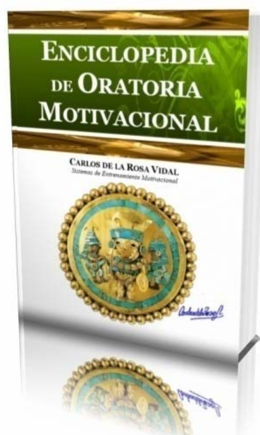
Vive, como decía Viktor Frank, como si estuvieras viviendo la segunda oportunidad.

Como si ya hubieras vivido todo lo que estás experimentando y tienes el regalo de hacerlo mejor otra vez.

Ahora tienes que hacerlo bien. Vive de esta forma y sólo tú descubrirás todo lo descrito aquí, ya no tendrás que leer a otros, sino te estarán esperando tus descendientes porque tendrás mucho que contar.

 CARLOS DE LA ROSA VIDAL





ENCICLOPEDIA DE ORATORIA MOTIVACIONAL. *Compendio de técnicas y herramientas para la comunicación eficaz en público. Así como ejercicios para la automotivación personal efectiva. Este ebook puede descargarse gratuitamente escribiendo "enciclopedia de oratoria motivacional" en el buscador www.google.com, para descarga directa: www.carlosdelarosavidal.tk*

SEMINARIOS, CONFERENCIAS Y TALLER DE ENTRENAMIENTO MOTIVACIONAL TEM

Carlos de la Rosa Vidal, dirige talleres para organizaciones y empresas. Sistemas de entrenamiento para líderes y emprendedores. Busca producir resultados en los campos de la creatividad en el trabajo y la vida personal.

Carlos de la Rosa está disponible para Seminarios de Liderazgo, Conferencias para Emprendedores, Clases Magistrales y Entrevistas con los medios.
Para los Seminarios en vivo de Alto impacto.
Para invitarlo a su próximo evento contacte:

Teléfono: +51 99238-9446
+511 553-4397 Desde Lima- Perú

Escriba al correo:
cj.delarosav@gmail.com

Visite: http://www.carlosdelarosavidal.tk









CARLOS DE LA ROSA VIDAL
Sistemas de Entrenamiento en Competencias

Arte y Poder del Entusiasmo





Material del Seminario de Marketing Motivacional

Escribe al Autor:

Agradeceremos profundamente el envío de cualquier material similar, así como tus comentarios, para publicarlos en un próximo libro, escribiendo al autor:

Carlos de la Rosa Vidal:
cj.delarosav@gmail.com
Esperamos tu mensaje.

"Un Joven Emprendedor tiene un objetivo
y una alta misión que cumplir en la vida.
Sabe que su desarrollo integral es
el antecedente del progreso nacional."

Del miedo al Entusiasmo

La Magia de los Conspiradores

Cuenta una antigua historia que se reunieron, en una conferencia mundial, todos los hombres más valientes de la tierra; para discutir sobre quién era el culpable de generar el miedo en las personas.

Necesitaban encontrar al culpable para juzgarlo, y declarar internacionalmente, la muerte del miedo y sus padres. Pronto los valientes del tercer mundo culparon a los magnates de los países desarrollados, y éstos a su vez, acusaron a la ignorancia de los hombres la culpable del miedo. Los ateos levantaron una ácida crítica contra las religiones acusándolas de la privatización de Dios, y a su turno éstas acusaron a la falta de fe, la responsabilidad del miedo de los hombres.

Los hijos acusaron a los padres, y las mujeres a sus amantes. Después de tantos días de un debate infructuoso, pidió la palabra una mujer tan sabia como valiente que hasta el momento no había pronunciado discurso alguno.

Para conocer el origen del miedo y sus responsables -sentenció con elocuencia- no debimos convocar a los más valientes del mundo, sino a los más tímidos de la tierra. Silencio. Los millones de rostros valientes se observaron unos a otros.

Pero no es necesario que convoquemos a otra conferencia de la naciones, amigos conspiradores, continuó la mujer, ni que gastemos millones, sino que nos preguntemos cada uno de nosotros, por suposición los más valientes, si tenemos algún miedo que impide ser lo que queremos, o hacer las cosas ansiadas. Nuevo silencio.

Aun, entre los más valientes, existen miedos. La solución no está en declarar su muerte sino en convertirlo en una fuerza de arranque y no en un factor de autoaniquilamiento.

Todos se abrazaron en señal de iluminación y sabiduría.

Las palabras de esta sabia conspiradora calaron profundamente en el corazón de aquellos miles de miles de valientes. Y así como esta historia son también decenas las discusiones cuasi filosóficas, debates enmarañados en la búsqueda de los culpables de un pasado que ya no existe, cuando deben buscarse a los responsables del futuro y del presente.

Aquellos culpables y responsables somos nosotros mismos. Porque hemos actuado en nuestra contra con las excusas de “el otro no me deja ser yo mismo”, cuando en verdad los responsables de ser nosotros mismos, ¡que coincidencia! somos nosotros mismos.

Buscamos culpables en todo. Derrochamos energía en una especie de justicia vengativa y no reconciliadora. Por último le echamos la culpa a nuestros miedos, creyendo su origen tan lejos de nosotros. Miedo a amar auténticamente, miedo a la riqueza, miedo a la paz, y por último como escribió Erich Fromm, “miedo a la libertad”.

Alquimistas del Cambio

¿Permitiremos que nuestros miedos nos controlen? ¿O seremos los alquimistas del cambio que transmutaremos el miedo en fuerza, en entusiasmo? ¿Controlaremos el miedo?

Los responsables de ese proceso somos nosotros. Así como invertimos en la búsqueda de los culpables del pasado con la misma vehemencia encontremos a los responsables del futuro y del presente.

Aquel que se reconoce conspirador sabe que puede equivocarse pero luego aprender la lección. Que mientras más avance se generarán más dudas, pero ese trayecto de conspirador está cubierto de encantos y satisfacciones, el mismo que produce escribir este texto para ustedes amigos conspiradores del cambio.

En una oportunidad, una mujer de 40 años se acercó para preguntarme si conocía de algún trabajo para ella. Yo le dije si deseaba vender. "No, yo sólo soy para cocinar, lavar..." lo más curioso de su respuesta fue la sinceridad, con muchos tintes de una evidente autoestima lastimada. Su voz era el soplo más franco de la resignación.

A veces sólo nos encasillamos en una zona de confort-mista porque así nos funcionan bien las cosas, con las justas, pero funcionan. No es que aquellas personas no tengan sueños, sino hace falta explotar más la energía de la sana ambición pero ¿que nos detiene? ¿serán los miedos?

Hagamos del miedo el entusiasmo. Sembrémonos sueños grandes. Aprendamos a soñar. Es cierto que muchos complejos bien enraizados habitan nuestra mente. Falta limpieza, hay mucha basura allí. Hagamos alquimia del miedo, los complejos, y en fin todo aquello vuelto estorbo para nuestra libertad. Quememos uno a uno la sarta de complejos que la sociedad y la cultura han impuesto como lo más normal del mundo.

Aspiremos a la excelencia humana, construyamos nuestra propia filosofía de vida, con valores. Y así estaremos cumpliendo el séptimo principio de los jóvenes emprendedores: "Un Joven Emprendedor tiene un objetivo y una alta misión que cumplir en la vida. Sabe que su desarrollo integral es el antecedente del progreso nacional."

Conspira por tu excelencia ¡Tú eres un Conspirador del Cambio!

El entusiasmo te vuelve el imán para atraer tus sueños.

Haz Magia con el Entusiasmo

El Secreto

El entusiasmo es la credencial de tu personalidad. Te hace más atractivo y es una marca que impregna positivismo en cada oportunidad en que se presenta. No te olvides si quieres ser entusiasta actúa con entusiasmo.

El entusiasmo es energía, quién no quiere estar al lado de las personas entusiastas, de aquellos quienes, a pesar de todo, parecen tener una fuente interminable de energía extra para mantener una vida dinámica, alegre y productiva.

Te habrás encontrado con personas cuya lengua sólo balbucea el aspecto negativo de las cosas, malográndote el momento. Dicen ser realistas y objetivos en su visión del mundo. A ellos déjalos que no te contagien su barato pesimismo.

Busca a los entusiastas. Los encuentras en donde quieras esperándote con una sonrisa, aunque no te conozcan te tratan bien, están siempre resaltando lo más valioso y positivo de las situaciones y las cosas.

En su trato con los demás no hay espacio para el conflicto, son personas muy observadoras, atentas para hacer sentir bien a quien está sólo y hacerle saber que también importa y existe, están en busca de las nuevas ideas y son siempre los primeros en nutrirle vida a los nuevos proyectos.

Amiga, amigo el entusiasmo es atracción, los entusiastas parecen poseer un aura magnética, pues atraen a muchos por su alegría, carisma, y ah, me olvidaba, muchas veces ellos son los líderes. El entusiasmo te vuelve el imán para atraer tus sueños.

¿Tú no quieres ser un entusiasta? ¿Quieres saber el secreto para serlo? Pues sólo basta saber: si quieres ser entusiasta actúa con entusiasmo, éste es el secreto. Ahora es tuyo.

Sé entusiasta, no cuesta y sal a hacer cada cosa como si fueras a conquistar el mundo.

Haz Magia con el Entusiasmo

El Desafío

En una oportunidad un joven me preguntó sobre por qué menciono solamente cosas positivas en mis conferencias. Contesté que en mi vida anterior seguramente me dediqué a decir puras cosas negativas y que mi mundo indudablemente fue así. Tienes que hablar de la realidad me refutó, él esperaba otra respuesta.

Hay quienes prefieren vivir en un mundo de pensamientos negativos para hundirse más y encontrar justificaciones y excusas para todo lo que no creen que pueden hacer.

Para este tipo de personas mi respuesta es que el optimismo significa observar y sentir con mayor atención los problemas más de lo visto por las personas con mentalidad predominantemente negativa, justamente porque una disposición mental adecuada nos llama a la decisión y a la acción.

Nadie es perfecto y la vida nos sigue enseñando cada día. Dejo bien claro que mi intención no es cambiar a nadie sino exponer ideas y observaciones.

Tengamos cuidado con lo de “sufre, peruano, sufre si quieres progresar” y reflexionemos sobre “piensa, proyecta, decide y actúa si quieres progresar”, “a pesar de todo, el mundo es bonito”.

Ojalá aquel muchacho pueda leer este libro, espero que la publicación los invite a probar otra percepción de la vida. Y es mágico cuando uno se atreve a compartir otro punto de vista.

Miles de empresarios han hecho fortunas porque rebuscaron qué necesidades tenían las personas y se dedicaron a satisfacer esas necesidades y después a crearlas. Con esta revista creo satisfacer una necesidad que yo mismo tenía cuando era un adolescente tímido y solitario.

Hay que cuidar cómo vemos al mundo porque el mundo nos mirará tan igual como lo observamos. Lo tengo muy presente porque lo he probado en mi vida. A veces tenemos una opinión equivocada de otras personas, las creemos estúpidas, inteligentes, amargas o alegronas, traidoras o milcaras.

A mí me gustaba una chica, a quien consideraba orgullosa y con las nubes en los pies, ¡quien no cree conocer a este tipo de personas!, creía que era una persona que se tomaba muy en serio. Por mucho que me gustaba no me atrevía a buscarla.

Hasta que me aventuré a ser su amigo y descubrí a otra persona, amable y accesible. Luego me atreví a cambiar mi pensamiento sobre ella. Hasta ahora recuerdo sus palabras: “me caes bien y hubiera estado contigo antes, ahora no estoy sola”.

Quizá nos estamos perdiendo de mucho por pensar que no podemos, yo pensaba que no me iba a hacer caso y ella me dijo que yo le parecía un buen tipo que quizá no tenía interés en ella porque no me acercaba. Igual, en todos los aspectos de la vida nos podemos estar perdiendo de algo muy bueno, hay que averiguarlo. No hay nada más feo en ese sentido que quedarse con las dudas.

Ahora mismo sal a hacer aquello que crees no poder, puede que te sorprendas. Sé entusiasta, no cuesta y sal a hacer cada cosa como si fueras a conquistar el mundo. Y todavía hay gente escandalizada por estas ideas. Sólo sé que si no lo intentamos no lo sabremos.

Hay quienes disfrutan siendo portadores de las ultimitas, de las noticias malas y negativas, yo disfruto compartiendo y aprendiendo de las noticias que no venden mucho, las ideas de un mundo más activamente positivo.

Pregunta del millón

¿El mundo se construyó con pesimistas? Persistentes fueron quienes descubrieron la electricidad, inventaron el teléfono, el televisor, los automóviles, la Internet y nos hicieron la vida más fácil. Negativos fueron los que excomulgaron a Galileo, los que creyeron que Colón era un idiota, y los científicos que firmaron un manifiesto contra Einstein por sus teorías.

El mundo lo construyeron los inconformes, no los que se quedaron sentados filosofando, sino aquellos que se atrevieron a pesar de la opinión del resto. Ya lo dijo Sofocleto, gran filósofo-humorista peruano: “la opinión de los idiotas es necesaria para hacer exactamente lo contrario”. Respetemos a todos. Tengan la mentalidad que tengan. Todos son necesarios.

Tú eres el protagonista de tu mundo. Habemos 6 mil millones de habitantes en el globo, existen igual cantidad de mundos personales. El cambio, la transformación, tu evolución, una superación, como desees llamarlo, empieza por ti.

¡Te desafío!

Te reto a que escribas la historia de tu país, busca problemas y resuélvelos, el mundo está lleno de ellos en cada esquina, los siete mares y en los más de 200 países. En una de mis clases de oratoria una jovencita me confesó que le gustaría ayudar a los demás pero que no tenía posibilidades. Y parece repetirse esta misma frase en muchos jóvenes hoy en día “el no tener posibilidades”. Esta mentalidad con seguridad fue aprendida en casa, los padres hablan de tener o no tener posibilidades, y suele convertirse en un botón que acciona una suerte de parálisis física y mental.

Creo que como ejercicio para contrarrestar esa incubadora de seres sin posibilidades debemos coger un papel y como jugando detallemos cómo lograr lo que queremos a pesar de las limitaciones. Seamos creativos. Si quieres ayudar a los demás date la oportunidad de buscar alguna organización con voluntariado social. Es cierto eso de “ayudando a los demás a conseguir lo que quieren conseguiremos lo que necesitamos”.

Creámonos con posibilidades, seamos creativos, en el amor, en la búsqueda de dinero, en el hogar. Escribe tu propia historia. No lo dejes en manos del gobierno, de las ONG, de tu pareja, de la tinka, de las cartas, del chamán. Avancemos juntos. Sé entusiasta y positivo. ¡Te deseo lo mejor en el camino de tu éxito! Sonríe y comparte el libro con todo el mundo.



El Imprescindible Retorno a la Felicidad

EXTRACTO DEL PRIMER CAPÍTULO DEL LIBRO:

ARTE Y ESTILO DE MARKETING MOTIVACIONAL

CARLOS DE LA ROSA VIDAL

Comunicador y Consultor De Marketing Motivacional

Dirección de Seminarios, Talleres y Conferencias Motivacionales. Lima-Perú

El Autor espera tu mensaje a su correo para publicarlo como comentarios de sus libros en un próximo ebook.

cj.delarosav@gmail.com



El Imprescindible Retorno a la Felicidad

Ante una oficina de registros de propiedad intelectual, llegaron al mismo tiempo una docena de hombres y mujeres con abultados maletines. El burócrata de la ventanilla 2, regresaba pesadamente de un prolongado almuerzo; extrañamente, tan pronto acomodó los huesos sobre la silla giratoria, preguntó: "¿Quién sigue?..."

A empujones llegó a la ventanilla un hombre, vestidura ejecutiva más una sonrisa marketera, con 1000 papeles en sus manos, aduciendo haber encontrado el secreto de la felicidad. En donde explicaba una poderosa fórmula en la voluminosa obra.

La segunda persona en atenderse fue una mujer, sus vestidos indicaban una vocación religiosa más una sonrisa teñida de espiritual. Con esfuerzo, levantó un paquete a semejanza de un libro con 500 páginas, en donde, según la mística, revelaba el misterio de la felicidad humana.

Tan pronto tuvo su oportunidad un filósofo barbón saludó, con la mirada sonriente y unos labios fijos, a un turbado funcionario del gobierno. "En siete ensayos, minuciosamente editados, he descifrado el enigma para conquistar la felicidad", al mismo tiempo que entregaba, muy bien foliados, 250 páginas con sus teorías en letra Times New Roman.





El burócrata, acostumbrado a los días de trabajo sin mayor emoción que la hora de la salida y el almuerzo, de pronto sintió que existía. Tres preguntas empezaron a trabajar en su cerebro. ¿Felicidad? ¿Fórmulas? ¿Es posible? Un poco más y el condenado llegaba a una experiencia cumbre.

Eso no sucedió, mientras la mente de la corbata y la camisa con un hombre dentro, divagaba en pensamientos de esperanza y existencia, dos niños aguardaban el turno para ser atendidos con rebelde impaciencia.

“Nos toca”, dijo la niña. Con femenina autoridad continuó: “Queremos registrar con mi socio, aquí presente, nuestra fórmula de la felicidad” Inmediatamente, el socio extrajo de una mochila escolar una hoja de cuaderno. “Que pueden saber unos niños de la felicidad”, pensaba el incrédulo hijo de oficina. De todos modos, a pesar de la sonrisa irónica que presumía sus labios delatarían, interceptó el papel infantil:
“Si quieren saber el secreto de la felicidad pregúntenle a los niños, no con palabras, sino observándolos y retornarán a ella.”



A mí también me hubiera gustado ver el rostro del burócrata cuando la sabiduría le llevó a una experiencia cumbre o a un satori como lo llaman los japoneses. Buscaba una historia que reflejará sabiamente las pautas hacia la felicidad y me llevó más de año dar con ella, hasta que un día, como suele sucederle a todo escritor obsesionado con una idea, de pronto sentí escribir como si alguien dictase tan cerca, en otra dimensión.



Todo joven interesado por el mundo, se siente con la misión de perseguir una fórmula para cambiarlo. Esto ha sido así desde los albores de la historia y según los cálculos más optimistas existirán jóvenes hasta el fin de los fines, amén. En consecuencia, tanto continuarán las búsquedas y las empresas de un mundo diferente. Hasta aquí nada nuevo. Sin embargo, la misión y la búsqueda de un resultado equívoco continúa siendo el mismo.

El detalle retador lo encontramos cuando el mundo ha implantado la meta de la felicidad, cuando parece una lógica convencional el desear, como la cumbre de la vida, la felicidad plena y la libertad total. Nos entrenaron para alcanzar cosas que dicen no tenemos. Nos vendieron la idea de la felicidad como una mercancía alcanzada sólo al final de la batalla.



Clave # 1 de Arte y Estilo de Marketing Motivacional
La Felicidad es una causa, no un efecto

La finalidad de la vida no es ni debe ser la felicidad, sino en vivirla intensamente, con pasión. La felicidad es una causa, no un efecto. El fin último de existir no es la felicidad sino la trascendencia. El problema de entender que la felicidad es la meta radica en la insatisfacción de las personas por su identificación con llegar a algo. Si no se corona una empresa la felicidad supuesta jamás llegará.

La felicidad no es una meta, es un comienzo y uno enorme, centenares de sabios, religiosos, maestros, y personas comunes y corrientes compartieron estas visiones. Ella es un comienzo y un acompañante del camino. Por eso mismo la felicidad es inconformidad, como veremos más adelante, porque mediante ella transformaremos un papel en alas para volar.

Sentirse feliz antes de partir es el secreto de los niños. Quienes se embarcan en la búsqueda de sentido, pronto o un poco más, saben que el poder se encuentra en ellos mismos. Y tan sólo, un segundo después, de tan hermosa búsqueda, saben que han despertado. Preparan sus rostros para un nuevo y gran comienzo en la vida.

Centenares y unos pocos más disertaron sobre una actitud mental positiva. En las corporaciones, sobre todo entre los profesionales de la venta, se hace de tal actitud una filosofía de vida. Es extraño, pero la publicidad y el marketing nos vendieron la idea de llegar a la felicidad por adquirir un producto o servicio.

El Secreto…
Retornar al Estado Natural de la Felicidad
El ser humano es un imán y atrae hacia él todo aquello que sienta e imagine.

cj.delarosav



La sociedad-show ha creado individuos a los que les vende una pastilla de pseudo felicidad que dura sólo unas horas, acaso minutos. Si deseas más, adquiere más. Y la felicidad es una mercancía más de la sociedad-show.

Nuestra denuncia está más clara cuando revelamos que la sociedad de la información espectáculo está vendiendo guiones como boletos de entrada en la participación de una gran obra de seres insatisfechos, que encuentran su refugio momentáneo con la esperanza de "llegar algún día". O aún peor: "llegaste, continúa comprando para que te siga durando…" Sin comentarios.

La felicidad debe ser entendida como un gran causante de la vida, no como la corona de ella. Toda persona está llamada a vivir intensamente sus sueños y a llegar a las metas que se ha revelado. No sólo busques llegar busca siempre seguir, porque la felicidad es creación, es causa. Por eso mismo es inconformidad.

Compartir la idea sobre la felicidad como una causa, es decir la felicidad como causante de acción, como causante de iniciar empresas, como causante de nuevos comienzos, es altamente riesgoso. Ve y dile a tus amigos que la felicidad no llega con que tengas un buen trabajo, con que te hayas casado, con que tengas dinero en el bolsillo. Te miraran como a paciente psiquiátrico, o te pedirán que los cases. "Ya se volvió cura el condenado."

Ahora, sugiéreles que la felicidad no es tener, sino es ser. Ocurrirá dos cosas relacionadas con la muerte: morirán de risa o de pena porque fumaste algo feo con sabor oriental. O aún más, te darán la bendición porque te acercas a desencarnarte y desde arriba una voz divina te encomendó otra misión, pero primero te mueres.



¿Te das cuenta cómo nos salvaguarda la pseudo enseñanza de la felicidad? Con razón, equivocada por supuesto, algunos continúan amparados por la ignorancia. Si desde pequeño una voz te decía: "A levantarse, es hora de ir a estudiar", y todos los días lo mismo, llegó un momento en que tal situación era un hecho más del montón cotidiano. Nos dijeron que nacimos pecadores ¡y nos la creímos!

Cual crimen impune, nos hacen entender que nacimos desgraciados. Hasta hoy, existe quien en robo y fechoría, continúa blandiendo este oscurantismo en la sociedad. En cada esquina puedes comprar fórmulas para ser felices.



Jamás nos dijeron que la felicidad es
la capacidad para ser. De nada sirve denunciar a quienes venden la idea de la felicidad como resultado de tener. Ahora a cada quién le toca encontrar sus respuestas. Siempre hay un camino de retorno. Un retorno a la verdad, para permitirnos avanzar.

No hay que abrir el corazón para que ingrese un salvador a nuestro mundo y nos libere sino que hay que abrir el corazón para que salga de nuestro interior el ser nacido libre.



Hace dos siglos, un occidental era educado con la mentalidad de encomendarse a algo o alguien para encontrar su sentido en el mundo, y sólo tenía una opción. En la era de la libertad con responsabilidad y el acceso impensable de la información, ocurre lo mismo, salvo que hoy aquellas cosas e instituciones en quienes confiamos sólo pueden y deben ser vistos como facilitadores en el camino de búsqueda de sentido de la humanidad.



No hay que abrir el corazón para que ingrese un salvador a nuestro mundo y nos libere sino que hay que abrir el corazón para que salga de nuestro interior el ser nacido libre.

Hace dos siglos, un occidental era educado con la mentalidad de encomendarse a algo o alguien para encontrar su sentido en el mundo, y sólo tenía una opción. En la era de la libertad con responsabilidad y el acceso impensable de la información, ocurre lo mismo, salvo que hoy aquellas cosas e instituciones en quienes confiamos sólo pueden y deben ser vistos como facilitadores en el camino de búsqueda de sentido de la humanidad.

La sociedad ha creado los contrarios. Es indudablemente histórico que cuando un pueblo se vio amenazado por otro, los grupos del primer pueblo, antaño desunidos, reclutaban juntos sus mejores fuerzas para acabar con el enemigo. Sería injusto para la mente de hoy, concluir en reflexiones como las de “necesitamos preferentemente de un contrario para unirnos.”



La unión debe darse por elevados propósitos, más que por brutales combates para defender el honor. Una alianza es para multiplicar los resultados, los mismos que difícilmente se conseguirían sin aliados. Una alianza auténtica es más por prevención, por crecimiento, por multiplicación.

Vivir la felicidad auténtica no es gracias a destruir al contrario; sino por descubrir que la felicidad es la fuerza que nos permite superar los obstáculos y problemas, que necesariamente, tenemos que afrontar para trascender.

Cristianos versus musulmanes, espirituales versus mundanos, iluminados versus sin sombra. La cantaleta eterna para hacerle creer al hombre de hoy que tiene que separarse de determinado grupo porque equivocan el camino de la salvación. Hay quienes al ser ateos dicen “sentirse liberados”, nada más falso porque cargan la jaula mental más pesada que la del creyente para darle contra quienes no piensan a su manera.

La falacia de “están conmigo o contra mí” solo ha servido en provecho de quienes la defienden. Los gobernantes han generado las guerras para unir a sus naciones y para alimentarlos, en ese orden. Unirlos para conquistar su libertad, provocando la muerte y sembrando la propaganda infame de la inexistencia de la felicidad auténtica.

En vez de expandir la mente la han limitado. Educan a los niños para las guerras. En lugar de sentirse más libres se sienten más comprometidos a defenderla con la guerra.

Quien ha conquistado la libertad auténtica, asume una responsabilidad auténtica. Porque, al igual que la felicidad, la libertad no es el fin supremo sino el comienzo de algo grande y maravilloso. Quien es auténticamente libre no tiene miedo a la guerra de los demás, avanza y agradece, más bien, la oportunidad que los resentimientos históricos han sembrado en la



mentalidad del hombre. Porque los obstáculos y los problemas son las oportunidades para revelar a quien es llamado heredero de la gloria.

Por ahora, dejemos atrás el análisis de los productores de la infelicidad. Dediquémonos a pensar un momento la felicidad.

Sentir la felicidad no es vivir en un estado ausente de problemas, significa sentirse con poder incluso puedan acontecer las más indeseables desgracias, sin incapacitar los estados de bienestar y paz interiores. El diccionario de la Real Academia de la Lengua Española dicta a la letra que la felicidad es el estado de ánimo que se complace en la posesión de un bien.

Mas nosotros rescatamos que la felicidad auténtica no es el estado posterior o resultado de poseer algo, sino el estado natural del hombre, uno incorporado con su nacimiento, y le permite vivir auténticamente la vida con un sentido más allá del entendimiento.

La felicidad no se logra por lo viene de afuera sino por lo que se logra adentro. La batalla por el bien de la humanidad resulta de entender que “no es el tamaño del soldado dentro de la pelea, sino el tamaño de la pelea dentro del soldado”.

Carlos de la Rosa Vidal

El Poder de la Excelencia Humana





Material del Seminario de Marketing Motivacional

El Poder de la Excelencia Humana

CARLOS DE LA ROSA VIDAL

Lima-Perú

Presentación

Los Talleres de Oratoria Motivacional son un gran proyecto elaborado por un equipo de jóvenes comunicadores sociales en su visión por el liderazgo generacional.

El Curso-Taller de Oratoria Motivacional está dirigido por el joven Carlos Javier de la Rosa Vidal, Instructor de Oratoria y Conferenciante Motivacional.

La Curso Taller de Oratoria y Liderazgo, es un proyecto de motivación humana y autosuperación para los jóvenes, en la que compartimos dinámicamente la búsqueda de la calidad y la excelencia humana, los valores espirituales y esencialmente la comunicación efectiva. En esta era de la información, de gran competitividad, necesitamos potenciar las cualidades comunicativas de los jóvenes y adultos. El material presente es un documento de apoyo para contribuir en esta enorme y gratificante labor.

Dedico El Poder de la Excelencia Humana a las decenas de participantes de los Talleres de Oratoria Motivacional, en Lima Perú. Y especialmente a todos los amigos, de todos los países, pues continuamente recibimos sus correos electrónicos.

Y esencialmente a mis guías espirituales, Amadeo y Bertha, mis padres, quienes han logrado que quiera convertirme en un auténtico conspirador. Gracias millonarias.

“La Excelencia no es una meta, no es la gloria a conquistar. La excelencia es un camino, uno interminable. El desafío es comenzar, acepta la invitación. ¡Ten un fuerte motivo para existir, No busques sólo llegar, busca siempre seguir! ”

Carlos de la Rosa Vidal

**“Son capaces,
porque creen que
son capaces”
Virgilio**

Ya cientos de líderes lo han repetido “una gran hazaña empieza con un pequeño paso”.

“Motívate y motiva a los demás”

Antes, durante y después de hacer cosas eleva tu nivel de motivación



Tocan a la puerta. Haz tenido un mal día y alguien se atreve a golpear con insistencia. Abres para ver a un vendedor sonriente y lleno de energía. Con la misma fuerza que él llamó a tu puerta tú se la cierras.

Te preguntas: ¿Por qué estará tan contento el condenado vendedor si además dejó las gracias? Qué secreto guardan aquellas personas que parecen mantener todo el tiempo un entusiasmo a prueba de balas y de envidiosas miradas.

Los encontramos en las fiestas, ahí dando vida y siendo el alma de la reunión.

Son los que hacen amigos rápidamente con tan sólo una sonrisa. Nos parecen seres sin problemas y los prejuzgamos. Parecen estar envueltos en una burbuja que irradia luces, y no permiten que nada pesimista penetre en ellos.

Tienen las soluciones más sencillas y parecen no complicarse la vida. Será que son así superficiales o por el contrario tengan una gran fuerza interior que no logra mantenerse quieta.

Tienden a fluir hacia una corriente que nos parece un sueño. Cuál será su secreto para mantener un nivel de energía y motivación tan alto todo el tiempo. Vemos en los circos y en las fiestas infantiles a los payasos que nos provocan enormes carcajadas con sus bromas y movimientos. Lo que no sabemos es que bajo ocultos maquillajes hay historias más tristes que las nuestras. Sólo que reconocen que “la función debe continuar”.

La fórmula

Para unos está en bañarse imaginariamente con aceite antes de salir a la calle, para que todo lo que no les convenga “les resbale”. Para otros en colgar sus problemas en el árbol de su jardín, cuando regresan nuevamente los cargan. Y los problemas de la calle los cuelgan en la calle.



Cuando vas en busca de trabajo no van a contratar a un ser tímido y apagado a no ser que sea el Instituto Nacional de la Soledad, ¡te compran a ti! Hay una necesidad de marcar una diferencia entre tú y los demás.

Si deseas dejar una huella por este mundo ¡Siémbrate ambiciones!

Anhela ser grande. Tener una visión del futuro que quieres para ti te mantendrá motivado. Pero esas cosas que necesitas o ves para tu futuro constrúyelas ahora. Empieza de a poquitos. Ya cientos de líderes lo han repetido "una gran hazaña empieza con un pequeño paso". Después sigue otro y así hasta llegar y aún después continúa.

Motívate antes, durante y después de tu marcha vayas donde vayas. ¿Vas a solicitar empleo? ¡Motívate! Vas a confesar tu amor a esa chica o ese chico ¡Motívate! y díselo. Quieres saber cómo motivarte y no lo sabes, anda ¡Motívate! Y busca a quienes te ayudarán.

Siémbrate ambiciones y mantente motivado.
Sé que serás feliz.

¡Tú eres tu propio motivador!
¡Motívate y motiva a los demás!

“Todos los estilos son buenos, menos el aburrido”
Voltaire

Sé entusiasta, no cuesta y ve a hacer cada cosa como si fueras a conquistar el mundo.

"Haz magia con el entusiasmo"

El Desafío

En una oportunidad un joven me preguntó sobre por qué menciono solamente cosas positivas en mis conferencias. Contesté que en mi vida anterior seguramente me dediqué a decir puras cosas negativas y que mi mundo indudablemente fue así. Tienes que hablar de la realidad me refutó, él esperaba otra respuesta.

Hay quienes prefieren vivir en un mundo de pensamientos negativos para hundirse más y encontrar justificaciones y excusas para todo lo que no creen que pueden hacer.

Para este tipo de personas mi respuesta es que el optimismo significa observar y sentir con mayor atención los problemas más de lo visto por las personas con mentalidad predominantemente negativa, justamente porque una disposición mental adecuada nos llama a la decisión y a la acción.

Nadie es perfecto y la vida nos sigue enseñando cada día. Dejo bien claro que mi intención no es cambiar a nadie sino exponer ideas y observaciones.

Tengamos cuidado con lo de “sufre, peruano, sufre si quieres progresar” y reflexionemos sobre “piensa, proyecta, decide y actúa si quieres progresar”, “a pesar de todo, el mundo es bonito”.

Ojalá aquel muchacho pueda leer este libro, espero que la publicación los invite a probar otra percepción de la vida. Y es mágico cuando uno se atreve a compartir otro punto de vista. Miles de empresarios han hecho fortunas porque rebuscaron qué necesidades tenían las personas y se dedicaron a satisfacer esas necesidades y después a crearlas. Con esta revista creo satisfacer una necesidad que yo mismo tenía cuando era un adolescente tímido y solitario.



Hay que cuidar cómo vemos al mundo porque el mundo nos mirará tan igual como lo observamos. Lo tengo muy presente porque lo he probado en mi vida. A veces tenemos una opinión equivocada de otras personas, las creemos estúpidas, inteligentes, amargas o alegronas, traidoras o milcaras.

A mí me gustaba una chica, a quien consideraba orgullosa y con las nubes en los pies, ¡quien no cree conocer a este tipo de personas!, creía que era una persona que se tomaba muy en serio. Por mucho que me gustaba no me atrevía a buscarla. Hasta que me aventuré a ser su amigo y descubrí a otra persona, amable y accesible. Luego me atreví a cambiar mi pensamiento sobre ella. Hasta ahora recuerdo sus palabras: "me caes bien y hubiera estado contigo antes, ahora no estoy sola".

Quizá nos estamos perdiendo de mucho por pensar que no podemos, yo pensaba que no me iba a hacer caso y ella me dijo que yo le parecía un buen tipo que quizá no tenía interés en ella porque no me acercaba. Igual, en todos los aspectos de la vida nos podemos estar perdiendo de algo muy bueno, hay que averiguarlo. No hay nada más feo en ese sentido que quedarse con las dudas.

Ahora mismo sal a hacer aquello que crees no poder, puede que te sorprendas. Sé entusiasta, no cuesta y sal a hacer cada cosa como si fueras a conquistar el mundo. Y todavía hay gente escandalizada por estas ideas. Sólo sé que si no lo intentamos no lo sabremos.

Hay quienes disfrutan siendo portadores de las ultimitas, de las noticias malas y negativas, yo disfruto compartiendo y aprendiendo de las noticias que no venden mucho, las ideas de un mundo más activamente positivo.

Pregunta del millón

¿El mundo se construyó con pesimistas? Persistentes fueron quienes descubrieron la electricidad, inventaron el teléfono, el televisor, los automóviles, la Internet y nos hicieron la vida más fácil. Negativos fueron los que excomulgaron a Galileo, los que creyeron que Colón era un idiota, y los científicos que firmaron un manifiesto contra Einstein por sus teorías.

El mundo lo construyeron los inconformes, no los que se quedaron sentados filosofando, sino aquellos que se atrevieron a pesar de la opinión del resto. Ya lo dijo Sofocleto, gran filósofo-humorista peruano: "la opinión de los idiotas es necesaria para hacer exactamente lo contrario". Respetemos a todos. Tengan la mentalidad que tengan. Todos son necesarios.

Tú eres el protagonista de tu mundo. Habemos 6 mil millones de habitantes en el globo, existen igual cantidad de mundos personales. El cambio, la transformación, tu evolución, una superación, como desees llamarlo, empieza por ti.



¡Te desafío!

Te reto a que escribas la historia de tu país, busca problemas y resuélvelos, el mundo está lleno de ellos en cada esquina, los siete mares y en los más de 200 países. En una de mis clases de oratoria una jovencita me confesó que le gustaría ayudar a los demás pero que no tenía posibilidades. Y parece repetirse esta misma frase en muchos jóvenes hoy en día “el no tener posibilidades”. Esta mentalidad con seguridad fue aprendida en casa, los padres hablan de tener o no tener posibilidades, y suele convertirse en un botón que acciona una suerte de parálisis física y mental.

Creo que como ejercicio para contrarrestar esa incubadora de seres sin posibilidades debemos coger un papel y como jugando detallemos cómo lograr lo que queremos a pesar de las limitaciones. Seamos creativos. Si quieres ayudar a los demás date la oportunidad de buscar alguna organización con voluntariado social. Es cierto eso de “ayudando a los demás a conseguir lo que quieren conseguiremos lo que necesitamos”.

Creámonos con posibilidades, seamos creativos, en el amor, en la búsqueda de dinero, en el hogar. Escribe tu propia historia. No lo dejes en manos del gobierno, de las ONG, de tu pareja, de la tinka, de las cartas, del chamán. Avancemos juntos. Sé entusiasta y positivo. ¡Te deseo lo mejor en el camino de tu éxito! Sonríe y comparte el libro con todo el mundo.

"Andaríamos mejor si no fuera porque hemos construido demasiados muros y no suficientes puentes"

D. Pire

Haz ahora mismo cada cosa
como si fueras a conquistar el mundo.

"Creatividad, la Magia de despertarse"

Un nuevo comienzo, un nuevo proyecto en emprendemos, es un nuevo nacimiento. Hacer cosas nuevas, o hacer las antiguas de nuevas maneras o con renovado entusiasmo, nos hace sentir envueltos en una energía que no quisiéramos termine.

Hagamos cosas nuevas cada día, porque esa es la verdadera magia de despertar. Podemos despertar con cada cosa nueva que hagamos. La vida es creación, las 24 horas de ayer, valen para ayer, y hoy tenemos 24 horas nuevas de creatividad.

En el amor, con mayor razón seamos creativos, o si ya no amas, sé sincero y dile a quien comparte sus ratos contigo, que deseas que sea feliz, despertando a un nuevo nacimiento.

Los resultados desagradables, a veces llamados erróneamente fracaso, también son nuevas oportunidades para nacer. Para despertar. Haz ahora mismo cada cosa como si fueras a conquistar el mundo. Cada vez que activo mi móvil todas las mañanas, leo el mensaje de bienvenida que programé, que dicta, viviré este día lo mejor pueda. Amig@s, a pesar de todo vivamos lo mejor que podamos.

Hay tantos y tan buenos oradores motivacionales en el mundo, pero los más eficaces somos nosotros mismos. Seamos nuestros propios motivadores. No nos autolimitemos y paralizemos con los fracasos. Dejemos atrás las desgracias, sólo son oportunidades de aprendizaje y miremos hacia delante. Hacia un nuevo despertar.

Despertar y darnos cuenta del tiempo perdido, para no volver atrás. El tiempo que creemos perdido no es más que el tiempo cuando acumulamos sabiduría. Que el pobre deje de pensar en la pobreza, Y no le tenga miedo a la riqueza. Seamos creativos porque el despertar a una nueva vida es creación constante.

¿Quieres crear un ser con alto talento para hacer de ti mismo alguien mejor?, hazlo ahora. Decenas de autores lo han dicho, a lo largo de decenas de años. Hazlo ahora y sal a conquistar tus sueños. Ahora mismo en que escribo este texto saldré a ganar. Amaré porque quiero que me amen. Me apasionaré con mis proyectos porque quiero contagiar esta pasión y encontrar aliados.

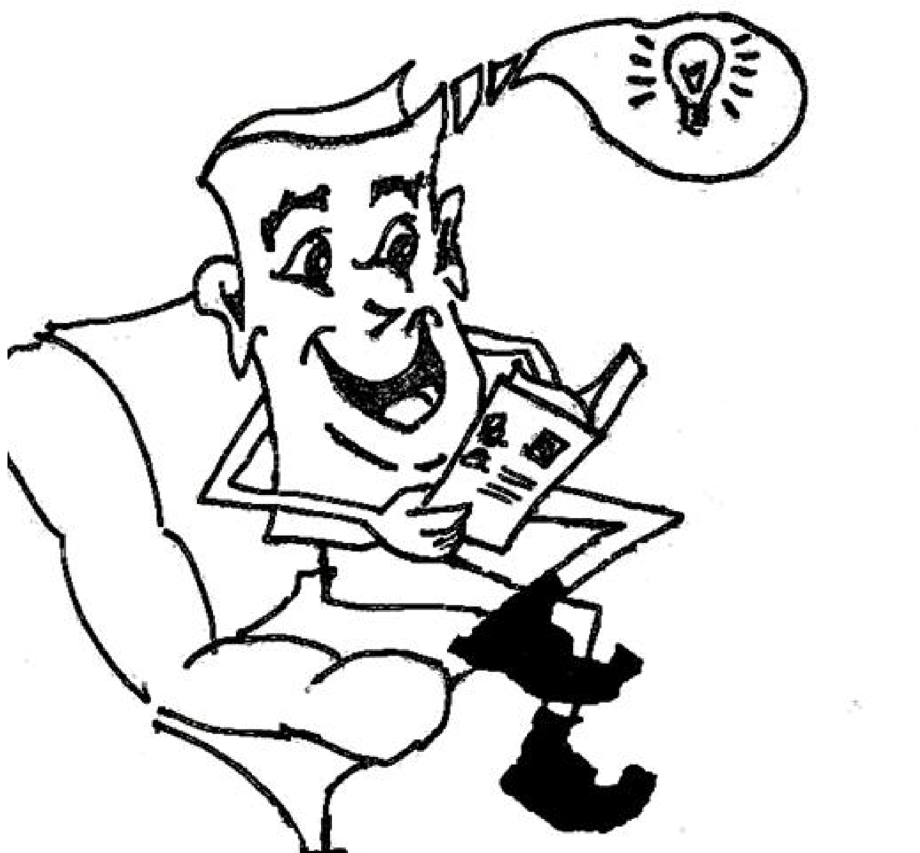


Hagamos las cosas con pasión o no las hagamos. Conquistemos a pesar de todo. ¿Ustedes creen que estos son puras palabras?, palabras son las de esos que van por el mundo difundiendo el miedo.

Palabras, la de esos que dicen que no somos realistas. Positivos somos los que queremos ser mejores humanos. Negativos son aquellos que creen que todo esto es una tontería no les hagamos caso. Este texto llegó a ti porque tú te identificas con lo que aquí escribimos.

Lee este texto cada vez que quieras. Compártelo. Ámate y confiésate tus sueños.

Este texto llegará a también a esos que sólo son estorbo en el camino, déjalos no les hagas caso, hazte caso a ti y a los que dicta tu corazón. Actúa con justicia, porque ahí afuera, detrás de la puerta que pronto cruzarás, está el nuevo despertar. Conspira. ¡Tú eres el creador de tu realidad!



Crea tu realidad. No es necesario leer una biblioteca entera para saber que esto es cierto. Solo basta sentido común. Piensa, proyecta y actúa. Toma decisiones y, contra todo los obstáculos, atrévete a pesar de todo. Atrévete. Haz las cosas con pasión. Decide triunfar. Actúa con entusiasmo. No le temas al ridículo. Se tú mismo. Cree en tu verdad. Este texto lo escribí para mí para motivarme, y quiero compartirlo contigo.

Revélate qué quieres. Sólo entonces ponte a crear. Proyecta. Planifica. Piensa pero decide también. Decide pero actúa también. Actúa pero persevera también. Persevera pero comparte también. Crea tu realidad. Conspira por un mundo mejor. Con tu creatividad, despertarás. Despertarás siendo creativo. Y no leas más, y sal a ganar. Conquistarás. Como decimos en el Perú, ¡Sí se puede!



¡Ten un fuerte motivo para existir, No busques sólo llegar, busca siempre seguir!

Tu Amigo Carlos

¿Te gustó el libro?
¡Escribe al Autor!

Tienes un Ebook Gratuito, el mejor obsequio es obsequiarlo a alguien más; y enviando algún comentario al autor. Agradeceremos profundamente el envío de cualquier material similar, ***así como tus opiniones, para publicarlos en un próximo libro. Con el permiso de publicar tu nombre y el país de residencia.***

cj.delarosav@gmail.com

COMENTARIOS DE LOS LECTORES

La opinión de los lectores, tal y como fueron recibidas en el correo electrónico del autor acerca de sus obras: cj.delarosav@gmail.com

“Hola Carlos, soy un gran admirador tuyo desde que te descubrí, no he dejado de leerte y releerte cada día para que no se me olvide ningún párrafo de tus escritos y te puedo asegurar que me has sido de gran ayuda. Soy un maduro tímido pero desde que leí "El don de atreverse a la gloria" y la "Enciclopedia de Oratoria Motivacional" mi actitud ante la vida y para con el mundo cambió radicalmente. No dejes de escribir nunca para la Cultura con mayúsculas. Gracias por Milllones.”

-José Cerdá L.
Alicante, España.

“Uyyy mi hermano, no sabes que gratificante haber leído tu ensayo "Arte y estilo de Marketing Motivacional", llegué a él por el tema de Marketing y me lleve un gratísima sorpresa página tras página. Comencé y no pude parar, en este momento vuelvo a mis labores diarias con una sonrisa y muchas reflexiones positivas.
Espero releerlo unas cuantas veces e interiorizarlo para ser mejor.”

-John Jairo Osorio
Bogotá, Colombia

“He leído el libro de "Oratoria para vender ideas" En todo el libro te conduces con humildad y sabiduría al más puro estilo oriental y espiritual, y presentas herramientas prácticas de ayuda para la aplicación. Una de las cosas que más valoro en tu escrito es la capacidad de síntesis que muestras. Cada frase mantiene la atención del lector y crea una fricción motivadora hacia el esfuerzo desinteresado. Es la esencia de los valores humanos aplicados al campo relacional de ayuda a través de la palabra. Te felicito sinceramente. Cuanta utilidad en tan pocas páginas, demuestra tu capacidad y claridad de ideas, a la vez de tu facilidad de llegar al corazón de las personas, tal y como tú expones. Tus propuestas se perciben en las propias emociones que el lector vive tal y como profundiza en las ideas que expones. Es una muestra tangible de cómo la sencillez es la mejor forma de conseguir lo más difícil, aprender a dar sin esperar más recepción que la satisfacción de lo que descubren tus prójimos de ellos mismos por tus palabras.”

-Alberto Salvia Martin
Castellón de la Plana,
Comunidad Valenciana de España.

“Mi nombre es Yovani y quiero felicitarte por los libros a los cuales accedí casi por accidente. Te cuento algo: Me defino como una persona que posee un tremendo potencial de liderazgo, sin embargo esa cualidad aún no la exploto. Con el libro "El Don de Atreverse a la Gloria", apenas leí un trozo y me atreví a hacer cosas que me han hecho destacar dentro de mi trabajo, cosas que por supuesto encajan dentro de mi perfil y que por "temor" no las ejecutaba o, si lo hacía, esperaba que alguien me diera el impulso. Por esto, reitero mis felicitaciones y espero poder acceder a cualquier tipo de información que salga de tu autoría. Un fuerte abrazo y éxito”

- Yovani F. Gutiérrez Martínez
Chile

"Querido Carlos:
Soy escritor y me dedico hace muchos años a la docencia (desde el año 1991). Actualmente coordino talleres de creatividad literaria, creatividad aplicada (para profesionales y empresas) y estoy preparando un seminario/taller de oratoria. Mi formación esta sostenida por la lectura de trabajos ensayísticos como el tuyo, que por cierto, me parece hiperdidáctico. Te mando un saludo
Afectuoso desde la ciudad de Buenos Aires, república
Argentina. (perdón por el "tuteo", pero en mi país se utiliza con la gente por quién uno tiene afecto.)"

-Sebastián Barrasa
Argentina

Não entendo bem o espanhol mas com muita paciência vou aos poucos traduzindo o que miro los ojos (o que vejo nos meus olhos) Adorei o resumo do livro Oratoria para vender ideas, muito de bom gosto. Espero que tenhas um montão de sucesso pelas vendas deste livro que será salutar para aqueles que se enteressar para palestras, ortórias, profissionalmente; gostei muito. Parabens!.... Que Deus te inspire cada vez mais num projeto tão bem elaborado para efusão do progresso da humanidade.

Atenciosamente,

Cícero Francisco Duarte
Brasil

Estimado Sr. de la Rosa:

Navegando por internet he encontrado sus Leyes Espirituales del genio Orador. Le escribo profundamente agradecido con usted por el tiempo y el esfuerzo dedicado a sintetizar tanta sabiduría y compartirlo con los demás. Llevo más de 14 años enseñando a distintas personas a hablar en público, siempre intentando ir más allá de los modelos que se centraban en repetir técnicas y punto. Encontrar sus leyes ha sido un "eureka" de síntesis de muchas ideas que he ido filtrando entre mis alumnos estos años. Quiero agradecerle este momento de lucidez.
Ojalá que muchos Conspiradores para el Cambio sigamos sumándonos a las filas de creer que otro mundo es posible y que otro ser humano es necesario.

Un cordial saludo

Alberto García-Casillas

Sencillamente

¡Gracias por leer!

P.D. el autor espera tus comentarios de sus libros gratuitos, preguntas y sugerencias. Envíale un mensaje a

cj.delarosav@gmail.com
cj.delarosav@gmail.com



CARLOS DE LA ROSA VIDAL
Sistemas de Entrenamiento en Competencias





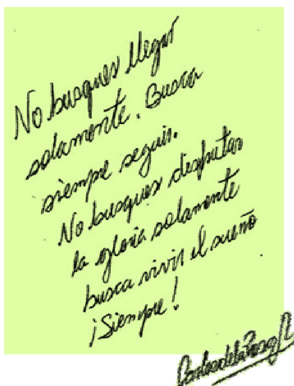
###BONUS###

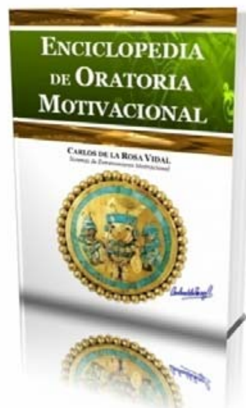
http://www.carlosdelarosavidal.tk

Motivateca #001: ***"Las 7 Leyes Espirituales del Genio Orador",*** *en donde compartíamos algunas reflexiones sobre los principios espirituales de un comunicador.*
Motivateca #002: ***"La Irresistible Pasión de Vivir Intensamente",*** *siete secretos que nos acercan a sentir una pasión para vivir lo mejor posible. Provocando actos creativos.*
Motivateca #003: ***"La Asombrosa Verdad de la Belleza Interior",*** *los fundamentos espirituales de la autoimagen son revelados en este tercer dossier motivacional.*
Motivateca #004: ***"Concepto y Frutos del Optimismo Inteligente",*** *aclaración práctica de la conciencia optimista, donde la investigación científica revela y demuestra sus beneficios.*
Motivateca #005: ***"El Arte de la Fe Inteligente",*** *el eslabón entre la libertad y la creatividad. Cuando uno despierta la fuerza de la propia convicción convierte la libertad en creatividad.*
Motivateca #006: ***"Cómo Aprender la Lección de la Vida",*** *sobre la comprensión de adquirir un poder de acción, como resultado de la odisea de aprender de la vida.*
Motivateca #007: ***"La Conspiración de la Libertad Interior",*** *el porqué para desatar la actitud del entusiasmo, para escribir la propia crónica de vida.*
Motivateca #008: ***"Motívate y Motiva a los Demás",*** *una sencilla fórmula para despertar el estímulo interno para vivir realmente y compartirlo con los demás.*
Motivateca #009: ***"El Auténtico Poder de las Palabras"*** *existe un poder capaz elevar el alma de un viajero de la vida, a la vez capaz de lacerar las rodillas, destruyendo el espíritu de otra.*
Motivateca #010: ***"El Poder de la Influencia Ética",*** *ayudamos a configurar el destino de la vida de los demás, nuestra responsabilidad: el de influir más positiva y conscientemente.*

Los números anteriores de la REVISTA MOTIVATECA Puedes descargarlos gratuitamente de:

http://CarlosdelaRosaVidal.4shared.com





ENCICLOPEDIA DE ORATORIA MOTIVACIONAL. *Compendio de técnicas y herramientas para la comunicación eficaz en público. Así como ejercicios para la automotivación personal efectiva. Este ebook puede descargarse gratuitamente escribiendo "enciclopedia de oratoria motivacional" en el buscador www.google.com, para descarga directa:* www.carlosdelarosavidal.tk

SEMINARIOS, CONFERENCIAS Y TALLER DE ENTRENAMIENTO MOTIVACIONAL TEM

Carlos de la Rosa Vidal, dirige talleres para organizaciones y empresas. Sistemas de entrenamiento para líderes y emprendedores. Busca producir resultados en los campos de la creatividad en el trabajo y la vida personal.

Carlos de la Rosa está disponible para Seminarios de Liderazgo, Conferencias para Emprendedores, Clases Magistrales y Entrevistas con los medios.
Para los Seminarios en vivo de Alto impacto.
Para invitarlo a su próximo evento contacte:

Teléfono: +51 99238-9446
+511 553-4397 Desde Lima- Perú

Escriba al correo:
cj.delarosav@gmail.com

Visite: http://www.carlosdelarosavidal.tk







Artículos TEM

Artículos Motivacionales – Reportes Especiales - Dossiers
www.carlosdelarosavidal.tk

De lo conveniente de ser Feo

Breve ensayo sobre la fealdad, la inteligencia, la cortesía y la brutez

Por CarlosdelaRosaVidal
cj.delarosav@gmail.com



www.carlosdelarosavidal.tk
Seminarios, Conferencias y
Taller de Entrenamiento Motivacional
TEM 2011

Artículo TEM N° 001

De lo conveniente de ser Feo

✍ **Carlos de la Rosa Vidal**
INVOXX COMUNICACIÓN

Cuando eres feo no tienes otra salida que ser inteligente. Cuando eres feo se puede perdonar que lo seas, incluso es posible que la gente no te vea con tales ojos si eres ilustrado. Lo único que puede asegurarse en este sentido, es que es más probable para un feo culto el verse rodeado de amigos verdaderos.

Pero no hay nada más desastroso para la vida de una persona que ser fea y bruta. Es un delito contra la propia carne. Se perdona en sociedad que vuestro cabello no se quede donde tenga que quedarse. Es perdonable no coincidir estéticamente con los cánones y gustos de la época. La naturaleza se ha ocupado de hacer que los hombres no sean iguales. Y ha optado por la imprescindible diferencia.

Se disculpa incluso la poca etiqueta del varón y la dama. Pero vaya usted a saber qué sucede cuando sabiéndose un poco diferente -feo en breve- encuentra que no responde ni al dos más dos. No, no hay nada más adverso para la supervivencia que padecer la enfermedad de la brutez.

Solo un buen entendido grupo llega a deducir que mientras más feo se es, más inteligente se tiene que ser. La historia ha compuesto sus números. Para un animal, perdón, para un estúpido la vida es un grito adulto de "y ahora a qué jugamos" para un hombre cultivado la vida se hace más sorprendente a medida que avanza la aventura de vivirla y comprenderla.

Y cuando en la operación matemática ingresamos los datos fealdad, belleza, cultura, incultura nos sorprendemos del cuadro resultante. Se hace bella la persona inteligente aunque tomada por fea. Se hace bella la cultivada aunque ajena a la moda. Se hace fea la admirada por bella, aunque dominada por la descortesía. Se hace aún más bella la encantadora e inteligente. Se hace aún más bella quien con su don de gentes luce además la naturaleza atractiva. Cae en el ridículo el feo y el bello por su soberbia y por su escasa inteligencia.

Se hace más fea todavía, la bruta y la descortés. La soberbia y la ignorante. Y fea.

Cuando eres feo y culto, gozas de un estatus único, puedes ser un culto muy bello pero puede resultar sospechoso y un impedimento para el disfrute de tu asiento en el Olimpo. Los dioses no preguntan cómo se le ve el cabello, preguntan qué hay entre oreja y oreja. Y ni siquiera eso. Preguntan qué puede concebir el cerebro. Tal vez un poco de hacerse el feo sirva para ascender a la posición de los sabios.

Ya en la tierra puedes descubrir que las mujeres cuando se acercan no lo hacen porque se mueren por tomarse una foto contigo. Y si lo hacen es porque quieren lo que eres. O al menos son más sinceras.

Cuando eres feo y callas todos saben que estás pensando. Y cosas elevadas. Cuando una persona agraciada calla todos piensan que no ha entendido nada. Por eso es conveniente ser feo. Y culto. Es lenguaje corporal en movimiento. Cuando el feo corre, levanta el pañuelo y se lo devuelve a la dama es un caballero sincero. Cuando lo hace el adonis, es un caballero interesado.

Por eso abogo por el club de los cultos. De los feos. De la selección social de los que piensan. Cuando eres este tipo de feo se puede perdonar a todo tu linaje, incluso firmarse un acta de limpieza de sangre intelectual para toda tu prole por cinco generaciones. Pero el mundo es así, no perdona ni un retrato, ni una etiqueta en el facebook cuando eres feo y además bruto. Eso no se perdona. Eso se aborta.

Me gustan los feos como me gustan los tímidos. Pero no me gustan los que con todas las posibilidades genéticas se abandonan al pensar de los demás. Pero no me gusta cualquier feo como tímido. Sino aquellos que buscan cultivarse en sus campos de especialidad particulares. Cuando eres feo se te perdona que lo seas, pero vago, bruto y grosero eso no tiene perdón de gato.

Hasta resulta conveniente el haber nacido feo, No importando lo antiestético, lo inteligente es atractivo. Al menos sabes que los amores no quieren tus carnes bellas. El siglo XXI es el tiempo de los feos, cultos y educados. Quien diga lo contrario es feo.

Enamorarse de un feo tiene sus ventajas, aunque no tanto ser feo para enamorar. En el mundo no hay fealdades perfectas. Sin embargo te asegurarás de hacerte una vida inteligente. El mundo se mueve por los técnicos.

Hasta siendo líder puede convenir que tu semblante sea un poco caricaturesco, es el tiempo de los medios sociales. Si repasas la historia los grandes hombres y mujeres que elevaron a la humanidad, quienes han luchado por un mundo mejor hasta han sido poco un feos. Las estadísticas son confiables.

Con toda la broma que resulta, es mejor ser feo de rostro, que de alma. Los de carácter imposible no seducen. Se hacen temidos, no atractivos. Y hasta resulta más atrayente escribir sobre la fealdad que sobre la belleza, en palabras de Umberto Eco, quien escribió una Historia de la Fealdad.

Lo importante no es ser feo, sino cultivado. Lo bruto y lo grosero son fealdades auténticas. Y las diferencias estéticas, no importa si feas o bellas, pero cultos y corteses, esas son bellezas verdaderas.



Escribe al autor:
cj.delarosav@gmail.com





Artículos TEM

Artículos Motivacionales – Reportes Especiales - Dossiers
www.carlosdelarosavidal.tk

El Sinsentido Contemporáneo

Breve ensayo sobre el sentido, la belleza de vivir, la angustia y la desesperación

Por CarlosdelaRosaVidal
cj.delarosav@gmail.com



Artículo TEM N° 002

www.carlosdelarosavidal.tk
Seminarios, Conferencias y
Taller de Entrenamiento Motivacional
TEM 2011

El Sinsentido Contemporáneo

✍ **Carlos de la Rosa Vidal**
INVOXX COMUNICACIÓN

Cuando todo parece oscurecerse, como si hubiésemos despertado a una pesadilla. Cuando el mundo emplomecido parece provocar la nausea literaria de un escritor. Cuando usted se ha detenido y ha contemplado cansancio en el mundo en lugar de sueños vivos, entonces ha llegado el momento de frenar la espiral y responder a innumerables preguntas que llevarán o a enterrarnos en vida, o acceder al don de atrevernos a la gloria.

Son tantos los condenados a una vida de derrota y sin sentido. Desdichados que tropiezan cada nuevo día con experiencias de ahogo y amargura. De asfixia y desconsuelo. En un callejón sin salida, cuyo final parece ser solo el escape de la vida, en palabras de Emile Ciorán, "solo se comprende la muerte si se siente la vida como una agonía prolongada."

Sin embargo, en las otras esferas del ring de la democracia vivencial, miles y miles y miles gritan con cada acto de su vida "qué bello es vivir" como si fuese el resultado de un soneto compuesto aun antes de su nacimiento. Para este grupo la vida es una constante celebración, los motivos son incontables. Una nueva etapa en la profesión, la venida de un año nuevo, una condecoración recibida, hasta el centenario de un fallecimiento es excusa para el festejo.

Por otro lado, para mayor escozor de quienes no soportan las restas de la vida, aquellos convencidos de la condena inmerecida, el sonreír de los positivos y suertudos es solo una burla para tanta miseria en el mundo de los seis mil millones. El choque entre los ideales y la realidad sólo podrían producir dos cosas esenciales: primero, una sabia búsqueda del sobrevivir, aún con la percepción adversa de su tiempo. Luego, en segundo término, con más de apatía y pereza, ese enfrentamiento dejaría en la persona a responder con destrucción o a no responder a nada en absoluto. Casi en abandono al vaivén de la existencia.

Emile Cioran, un escritor sui géneris, rumano, con un tono de lo trágico, escribió burlándose sabiamente de la supervivencia. Entre más de una docena de libros escribe En las Cimas de la Desesperación, a la edad de veintidós años, como él mismo explica redactó el libro con un sentido de liberación, porque de lo contrario hubiese puesto fin a sus noches. En él piensa que "se pueden concebir dos maneras de experimentar la soledad: sentirse solo en el mundo o sentir la soledad del mundo.

En el primer caso percibe la soledad del drama individual, en donde quizá la incapacidad de adaptarse, las deficiencias propias o la indiferencia del mundo, provocan ese sentimiento. En el siguiente, percibe la experiencia de la soledad ante la visión de algunas personas de un universo abandonado.



La soledad y el sinsentido son como dos cófrades confabulados, compañeros acaso para despertar, solo a quienes no renuncian sin antes haber llegado al pensamiento, una singular comprensión o acaso un pesimismo vital, que sin embargo les permite vivir. Que de lo contrario, de no suceder, acabaría sumiendo a la persona en el abandono a la espera de una muerte redentora.

Cabe preguntarse, ingenua pero necesariamente, quiénes están equivocados los optimistas o los pesimistas. Esta pregunta, tomada con seriedad, sólo proviene del público acostumbrado a la etiqueta y la nomenclatura. De quienes adecuan sin conciencia su ritmo emocional a las condiciones del clima. Para quienes un día lluvioso resulta un día triste. Los días no son tristes, sino los hombres son burbujas de sincronización.

Como tampoco puede resultar un pecado llorar cuando todos lloran. Como saber por qué usted ríe, porque habita entre la risa. Y entre los hombres que la provocan. La natural adaptación no es ni buena ni mala, sino solo es. Entonces cabe otra pregunta tan urgente. Y es ésta:

Cuál es la pregunta correcta ¿por qué es tan bello vivir? o ¿por qué es tan desastroso vivir?

Por qué es Tan Bello Vivir

Si es posible que alguien escriba un texto con el subtítulo que lidera estos párrafos, quizá algún otro exija su derecho a revelar a que también debería existir uno con el encabezamiento "Por qué es tan desastroso vivir."

Para algunos el desengaño es una profesión. Un oficio de propagar la injuria que dicta como un mantra para los súbditos la repitan: Por qué aun con tanta pobreza y maldad en el mundo todavía hay sujetos capaces de sonreír. Los discípulos de esta seudofilosofía condenan cómo eres capaz de sentirte feliz con tanta miseria en el orbe.

Una y otra vez encontrará que nunca podrá satisfacer a todos con las mismas respuestas o las mismas normas con que regir los actos o aún los pensamientos. Sencillamente existen quienes tienen derecho a proclamar que su propia crónica es hermosa. Además de adquirir el derecho de no contentar a algunos o a muchos. No por una razón de cultivarse en un ámbito distinto para saberse diferente, sino por un simple acto de reconocer que nunca logrará establecer la fantástica utopía de una sola forma de pensar. Alcanzará pugnar por un solidario pacifismo, sin embargo reconozca, aun con reservas, que no contentará al cien, ni al ochenta, déjelo en el cincuenta por ciento de la aldea, es posible.

Usted tiene ese derecho. Y puede desear contarle al mundo que vuestra vida es infinitamente hermosa. Puede usted, con toda rabia, señalar las faltas, las injusticias de una sociedad, ante el mundo que a veces duerme en la ceguera. Y eso puede acabar siendo tan necesario para un futuro superior. Convertirse en el catalizador de aquellos cambios que se han repetido a oscuras o en silencio. Es también un derecho el querer vivir apartado del bullicio de los hombres, para serenar el espíritu o sencillamente para el reposo del cuerpo abatido.

La vida es un juego, y en el tono de Segismundo, personaje de La Vida es Sueño, diré: Y los juegos, juegos son. Es también un derecho creer toda suerte de filosofías para calmar la inseguridad o los nervios. Creer que la vida no tiene sentido, sin embargo para un grupo desesperado debo recomendar la comprensión de que de cierto modo la vida no tiene un sentido natural. Y puede ser indispensable que así sea, para que con el propio entendimiento asuma la responsabilidad -relea las siguientes palabras- de darle su propio y único sentido.

De cierto modo solo el hombre puede darle el sentido a su vida, no la naturaleza, ni las doctrinas, ni los monjes, ni las pinturas, ni los textos, ni el viento. Que tan solo están allí para ser parte de la arquitectura y el acomodo del mundo, solo el conjunto despertará la conciencia de significado. Si Roma tuviera tres caminos la primera sería la de vivir una existencia con la felicidad de la ignorancia, la segunda una vida con la desesperación y el sinsentido en el conocimiento. La tercera es su propia vida. Y es el camino de un poeta mil veces nombrado: “caminante no hay camino, se hace camino al andar.”

No deberá olvidar que algunas estructuras de la civilización asemejan a jaulas que encierran los corazones y los ojos libres. Convierten los pedazos de tiempo en celdas ante nuestras miradas ciegas. Ante nosotros convierten la información persuasiva en mandamiento social, creando el sinsentido contemporáneo. Los hombres no se han perdido en el tiempo y la distracción de lo moderno, sino que han olvidado y desconocen la genealogía de la construcción de los nuevos tiempos. Vivir en el ahora ha perdido el significado con que fue propuesto, y hoy la nueva juventud parece estar absorto ante la próxima novedad que los atrape del vivir. Ese es el sinsentido de hoy. No por lo que ha de venir, sino por lo que hemos olvidado.

Escribe al autor:
cj.delarosav@gmail.com



COMENTARIOS DE LOS LECTORES

La opinión de los lectores, tal y como fueron recibidas en el correo electrónico del autor acerca de sus obras: cj.delarosav@gmail.com

"Hola Carlos, soy un gran admirador tuyo desde que te descubrí, no he dejado de leerte y releerte cada día para que no se me olvide ningún párrafo de tus escritos y te puedo asegurar que me has sido de gran ayuda. Soy un maduro tímido pero desde que leí "El don de atreverse a la gloria" y la "Enciclopedia de Oratoria Motivacional" mi actitud ante la vida y para con el mundo cambió radicalmente. No dejes de escribir nunca para la Cultura con mayúsculas. Gracias por Milllones."

-José Cerdá L.
Alicante, España.

"Uyyy mi hermano, no sabes que gratificante haber leído tu ensayo "Arte y estilo de Marketing Motivacional", llegué a él por el tema de Marketing y me lleve un gratísima sorpresa página tras página. Comencé y no pude parar, en este momento vuelvo a mis labores diarias con una sonrisa y muchas reflexiones positivas.
Espero releerlo unas cuantas veces e interiorizarlo para ser mejor."

-John Jairo Osorio
Bogotá, Colombia

"He leído el libro de "Oratoria para vender ideas" En todo el libro te conduces con humildad y sabiduría al más puro estilo oriental y espiritual, y presentas herramientas prácticas de ayuda para la aplicación. Una de las cosas que más valoro en tu escrito es la capacidad de síntesis que muestras. Cada frase mantiene la atención del lector y crea una fricción motivadora hacia el esfuerzo desinteresado. Es la esencia de los valores humanos aplicados al campo relacional de ayuda a través de la palabra. Te felicito sinceramente. Cuanta utilidad en tan pocas páginas, demuestra tu capacidad y claridad de ideas, a la vez de tu facilidad de llegar al corazón de las personas, tal y como tú expones. Tus propuestas se perciben en las propias emociones que el lector vive tal y como profundiza en las ideas que expones. Es una muestra tangible de cómo la sencillez es la mejor forma de conseguir lo más difícil, aprender a dar sin esperar más recepción que la satisfacción de lo que descubren tus prójimos de ellos mismos por tus palabras."

-Alberto Salvia Martin
Castellón de la Plana,
Comunidad Valenciana de España.

"Mi nombre es Yovani y quiero felicitarte por los libros a los cuales accedí casi por accidente. Te cuento algo: Me defino como una persona que posee un tremendo potencial de liderazgo, sin embargo esa cualidad aún no la exploto. Con el libro "El Don de Atreverse a la Gloria", apenas leí un trozo y me atreví a hacer cosas que me han hecho destacar dentro de mi trabajo, cosas que por supuesto encajan dentro de mi perfil y que por "temor" no las ejecutaba o, si lo hacía, esperaba que alguien me diera el impulso. Por esto, reitero mis felicitaciones y espero poder acceder a cualquier tipo de información que salga de tu autoría. Un fuerte abrazo y éxito"

- Yovani F. Gutiérrez Martínez
Chile

"Querido Carlos:
Soy escritor y me dedico hace muchos años a la docencia (desde el año 1991). Actualmente coordino talleres de creatividad literaria, creatividad aplicada (para profesionales y empresas) y estoy preparando un seminario/taller de oratoria. Mi formación esta sostenida por la lectura de trabajos ensayísticos como el tuyo, que por cierto, me parece hiperdidáctico. Te mando un saludo
Afectuoso desde la ciudad de Buenos Aires, república
Argentina. (perdón por el "tuteo", pero en mi país se utiliza con la gente por quién uno tiene afecto.)"

-Sebastián Barrasa
Argentina

Não entendo bem o espanhol mas com muita paciência vou aos poucos traduzindo o que miro los ojos (o que vejo nos meus olhos) Adorei o resumo do livro Oratoria para vender ideas, muito de bom gosto. Espero que tenhas um montão de sucesso pelas vendas deste livro que será salutar para aqueles que se enteressar para palestras, ortórias, profissionalmente; gostei muito. Parabens!.... Que Deus te inspire cada vez mais num projeto tão bem elaborado para efusão do progresso da humanidade.

Atenciosamente,

Cícero Francisco Duarte
Brasil
Estimado Sr. de la Rosa:

Navegando por internet he encontrado sus Leyes Espirituales del genio Orador. Le escribo profundamente agradecido con usted por el tiempo y el esfuerzo dedicado a sintetizar tanta sabiduría y compartirlo con los demás. Llevo más de 14 años enseñando a distintas personas a hablar en público, siempre intentando ir más allá de los modelos que se centraban en repetir técnicas y punto. Encontrar sus leyes ha sido un "eureka" de síntesis de muchas ideas que he ido filtrando entre mis alumnos estos años. Quiero agradecerle este momento de lucidez.
Ojalá que muchos Conspiradores para el Cambio sigamos sumándonos a las filas de creer que otro mundo es posible y que otro ser humano es necesario.

Un cordial saludo

Alberto García-Casillas

Sencillamente

¡Gracias por leer!

P.D. el autor espera tus comentarios de sus libros gratuitos, preguntas y sugerencias. Envíale un mensaje a

cj.delarosav@gmail.com
cj.delarosav@gmail.com



CarlosdelaRosaVidal
Conferencias TEM





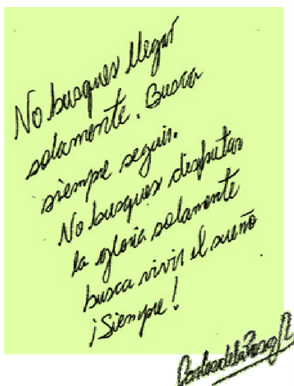
###BONUS###

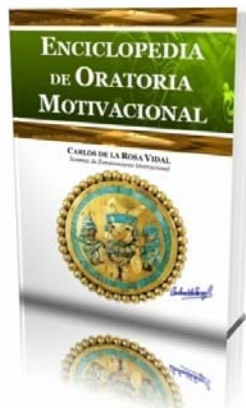
http://www.carlosdelarosavidal.tk

Motivateca #001: "Las 7 Leyes Espirituales del Genio Orador", *en donde compartíamos algunas reflexiones sobre los principios espirituales de un comunicador.*
Motivateca #002: "La Irresistible Pasión de Vivir Intensamente", *siete secretos que nos acercan a sentir una pasión para vivir lo mejor posible. Provocando actos creativos.*
Motivateca #003: "La Asombrosa Verdad de la Belleza Interior", *los fundamentos espirituales de la autoimagen son revelados en este tercer dossier motivacional.*
Motivateca #004: "Concepto y Frutos del Optimismo Inteligente", *aclaración práctica de la conciencia optimista, donde la investigación científica revela y demuestra sus beneficios.*
Motivateca #005: "El Arte de la Fe Inteligente", *el eslabón entre la libertad y la creatividad. Cuando uno despierta la fuerza de la propia convicción convierte la libertad en creatividad.*
Motivateca #006: "Cómo Aprender la Lección de la Vida", *sobre la comprensión de adquirir un poder de acción, como resultado de la odisea de aprender de la vida.*
Motivateca #007: "La Conspiración de la Libertad Interior", *el porqué para desatar la actitud del entusiasmo, para escribir la propia crónica de vida.*
Motivateca #008: "Motívate y Motiva a los Demás", *una sencilla fórmula para despertar el estímulo interno para vivir realmente y compartirlo con los demás.*
Motivateca #009: "El Auténtico Poder de las Palabras" *existe un poder capaz elevar el alma de un viajero de la vida, a la vez capaz de lacerar las rodillas, destruyendo el espíritu de otra.*
Motivateca #010: "El Poder de la Influencia Ética", *ayudamos a configurar el destino de la vida de los demás, nuestra responsabilidad: el de influir más positiva y conscientemente.*

Los números anteriores de la REVISTA MOTIVATECA Puedes descargarlos gratuitamente de:

http://CarlosdelaRosaVidal.4shared.com





ENCICLOPEDIA DE ORATORIA MOTIVACIONAL. *Compendio de técnicas y herramientas para la comunicación eficaz en público. Así como ejercicios para la automotivación personal efectiva. Este ebook puede descargarse gratuitamente escribiendo "enciclopedia de oratoria motivacional" en el buscador www.google.com,*
para descarga directa:
www.carlosdelarosavidal.tk

SEMINARIOS, CONFERENCIAS Y TALLER DE ENTRENAMIENTO MOTIVACIONAL TEM

Carlos de la Rosa Vidal, dirige talleres para organizaciones y empresas. Sistemas de entrenamiento para líderes y emprendedores. Busca producir resultados en los campos de la creatividad en el trabajo y la vida personal.

Carlos de la Rosa está disponible para Seminarios de Liderazgo, Conferencias para Emprendedores, Clases Magistrales y Entrevistas con los medios.
Para los Seminarios en vivo de Alto impacto.
Para invitarlo a su próximo evento contacte:

Teléfono: +51 99238-9446
+511 553-4397 Desde Lima- Perú

Escriba al correo:
cj.delarosav@gmail.com

Visite: http://www.carlosdelarosavidal.tk





CarlosdelaRosaVidal
Conferencias TEM



Artículos TEM

Artículos Motivacionales – Reportes Especiales - Dossiers
www.carlosdelarosavidal.tk

De lo conveniente de ser Feo

Breve ensayo sobre la fealdad, la inteligencia, la cortesía y la brutez

Por CarlosdelaRosaVidal
cj.delarosav@gmail.com



www.carlosdelarosavidal.tk
Seminarios, Conferencias y
Taller de Entrenamiento Motivacional
TEM 2011

Artículo TEM N° 001

De lo conveniente de ser Feo

✍ Carlos de la Rosa Vidal
INVOXX COMUNICACIÓN

Cuando eres feo no tienes otra salida que ser inteligente. Cuando eres feo se puede perdonar que lo seas, incluso es posible que la gente no te vea con tales ojos si eres ilustrado. Lo único que puede asegurarse en este sentido, es que es más probable para un feo culto el verse rodeado de amigos verdaderos.

Pero no hay nada más desastroso para la vida de una persona que ser fea y bruta. Es un delito contra la propia carne. Se perdona en sociedad que vuestro cabello no se quede donde tenga que quedarse. Es perdonable no coincidir estéticamente con los cánones y gustos de la época. La naturaleza se ha ocupado de hacer que los hombres no sean iguales. Y ha optado por la imprescindible diferencia.

Se disculpa incluso la poca etiqueta del varón y la dama. Pero vaya usted a saber qué sucede cuando sabiéndose un poco diferente -feo en breve- encuentra que no responde ni al dos más dos. No, no hay nada más adverso para la supervivencia que padecer la enfermedad de la brutez.

Solo un buen entendido grupo llega a deducir que mientras más feo se es, más inteligente se tiene que ser. La historia ha compuesto sus números. Para un animal, perdón, para un estúpido la vida es un grito adulto de "y ahora a qué jugamos" para un hombre cultivado la vida se hace más sorprendente a medida que avanza la aventura de vivirla y comprenderla.

Y cuando en la operación matemática ingresamos los datos fealdad, belleza, cultura, incultura nos sorprendemos del cuadro resultante. Se hace bella la persona inteligente aunque tomada por fea. Se hace bella la cultivada aunque ajena a la moda. Se hace fea la admirada por bella, aunque dominada por la descortesía. Se hace aún más bella la encantadora e inteligente. Se hace aún más bella quien con su don de gentes luce además la naturaleza atractiva. Cae en el ridículo el feo y el bello por su soberbia y por su escasa inteligencia.

Se hace más fea todavía, la bruta y la descortés. La soberbia y la ignorante. Y fea.

Cuando eres feo y culto, gozas de un estatus único, puedes ser un culto muy bello pero puede resultar sospechoso y un impedimento para el disfrute de tu asiento en el Olimpo. Los dioses no preguntan cómo se le ve el cabello, preguntan qué hay entre oreja y oreja. Y ni siquiera eso. Preguntan qué puede concebir el cerebro. Tal vez un poco de hacerse el feo sirva para ascender a la posición de los sabios.

Ya en la tierra puedes descubrir que las mujeres cuando se acercan no lo hacen porque se mueren por tomarse una foto contigo. Y si lo hacen es porque quieren lo que eres. O al menos son más sinceras.

Cuando eres feo y callas todos saben que estás pensando. Y cosas elevadas. Cuando una persona agraciada calla todos piensan que no ha entendido nada. Por eso es conveniente ser feo. Y culto. Es lenguaje corporal en movimiento. Cuando el feo corre, levanta el pañuelo y se lo devuelve a la dama es un caballero sincero. Cuando lo hace el adonis, es un caballero interesado.

Por eso abogo por el club de los cultos. De los feos. De la selección social de los que piensan. Cuando eres este tipo de feo se puede perdonar a todo tu linaje, incluso firmarse un acta de limpieza de sangre intelectual para toda tu prole por cinco generaciones. Pero el mundo es así, no perdona ni un retrato, ni una etiqueta en el facebook cuando eres feo y además bruto. Eso no se perdona. Eso se aborta.

Me gustan los feos como me gustan los tímidos. Pero no me gustan los que con todas las posibilidades genéticas se abandonan al pensar de los demás. Pero no me gusta cualquier feo como tímido. Sino aquellos que buscan cultivarse en sus campos de especialidad particulares. Cuando eres feo se te perdona que lo seas, pero vago, bruto y grosero eso no tiene perdón de gato.

Hasta resulta conveniente el haber nacido feo, No importando lo antiestético, lo inteligente es atractivo. Al menos sabes que los amores no quieren tus carnes bellas. El siglo XXI es el tiempo de los feos, cultos y educados. Quien diga lo contrario es feo.

Enamorarse de un feo tiene sus ventajas, aunque no tanto ser feo para enamorar. En el mundo no hay fealdades perfectas. Sin embargo te asegurarás de hacerte una vida inteligente. El mundo se mueve por los técnicos.

Hasta siendo líder puede convenir que tu semblante sea un poco caricaturesco, es el tiempo de los medios sociales. Si repasas la historia los grandes hombres y mujeres que elevaron a la humanidad, quienes han luchado por un mundo mejor hasta han sido poco un feos. Las estadísticas son confiables.

Con toda la broma que resulta, es mejor ser feo de rostro, que de alma. Los de carácter imposible no seducen. Se hacen temidos, no atractivos. Y hasta resulta más atrayente escribir sobre la fealdad que sobre la belleza, en palabras de Umberto Eco, quien escribió una Historia de la Fealdad.

Lo importante no es ser feo, sino cultivado. Lo bruto y lo grosero son fealdades auténticas. Y las diferencias estéticas, no importa si feas o bellas, pero cultos y corteses, esas son bellezas verdaderas.

Escribe al autor:
cj.delarosav@gmail.com





CarlosdelaRosaVidal
Conferencias TEM



Artículos TEM

Artículos Motivacionales – Reportes Especiales - Dossiers
www.carlosdelarosavidal.tk

El Sinsentido Contemporáneo

Breve ensayo sobre el sentido, la belleza de vivir, la angustia y la desesperación

Por CarlosdelaRosaVidal
cj.delarosav@gmail.com



Artículo TEM N° 002

www.carlosdelarosavidal.tk
Seminarios, Conferencias y
Taller de Entrenamiento Motivacional
TEM 2011

El Sinsentido Contemporáneo

✍ **Carlos de la Rosa Vidal**
INVOXX COMUNICACIÓN

Cuando todo parece oscurecerse, como si hubiésemos despertado a una pesadilla. Cuando el mundo emplomecido parece provocar la nausea literaria de un escritor. Cuando usted se ha detenido y ha contemplado cansancio en el mundo en lugar de sueños vivos, entonces ha llegado el momento de frenar la espiral y responder a innumerables preguntas que llevarán o a enterrarnos en vida, o acceder al don de atrevernos a la gloria.

Son tantos los condenados a una vida de derrota y sin sentido. Desdichados que tropiezan cada nuevo día con experiencias de ahogo y amargura. De asfixia y desconsuelo. En un callejón sin salida, cuyo final parece ser solo el escape de la vida, en palabras de Emile Ciorán, "solo se comprende la muerte si se siente la vida como una agonía prolongada."

Sin embargo, en las otras esferas del ring de la democracia vivencial, miles y miles y miles gritan con cada acto de su vida "qué bello es vivir" como si fuese el resultado de un soneto compuesto aun antes de su nacimiento. Para este grupo la vida es una constante celebración, los motivos son incontables. Una nueva etapa en la profesión, la venida de un año nuevo, una condecoración recibida, hasta el centenario de un fallecimiento es excusa para el festejo.

Por otro lado, para mayor escozor de quienes no soportan las restas de la vida, aquellos convencidos de la condena inmerecida, el sonreír de los positivos y suertudos es solo una burla para tanta miseria en el mundo de los seis mil millones. El choque entre los ideales y la realidad sólo podrían producir dos cosas esenciales: primero, una sabia búsqueda del sobrevivir, aún con la percepción adversa de su tiempo. Luego, en segundo término, con más de apatía y pereza, ese enfrentamiento dejaría en la persona a responder con destrucción o a no responder a nada en absoluto. Casi en abandono al vaivén de la existencia.

Emile Cioran, un escritor sui géneris, rumano, con un tono de lo trágico, escribió burlándose sabiamente de la supervivencia. Entre más de una docena de libros escribe En las Cimas de la Desesperación, a la edad de veintidós años, como él mismo explica redactó el libro con un sentido de liberación, porque de lo contrario hubiese puesto fin a sus noches. En él piensa que "se pueden concebir dos maneras de experimentar la soledad: sentirse solo en el mundo o sentir la soledad del mundo.



En el primer caso percibe la soledad del drama individual, en donde quizá la incapacidad de adaptarse, las deficiencias propias o la indiferencia del mundo, provocan ese sentimiento. En el siguiente, percibe la experiencia de la soledad ante la visión de algunas personas de un universo abandonado.

La soledad y el sinsentido son como dos cófrades confabulados, compañeros acaso para despertar, solo a quienes no renuncian sin antes haber llegado al pensamiento, una singular comprensión o acaso un pesimismo vital, que sin embargo les permite vivir. Que de lo contrario, de no suceder, acabaría sumiendo a la persona en el abandono a la espera de una muerte redentora.

Cabe preguntarse, ingenua pero necesariamente, quiénes están equivocados los optimistas o los pesimistas. Esta pregunta, tomada con seriedad, sólo proviene del público acostumbrado a la etiqueta y la nomenclatura. De quienes adecuan sin conciencia su ritmo emocional a las condiciones del clima. Para quienes un día lluvioso resulta un día triste. Los días no son tristes, sino los hombres son burbujas de sincronización.

Como tampoco puede resultar un pecado llorar cuando todos lloran. Como saber por qué usted ríe, porque habita entre la risa. Y entre los hombres que la provocan. La natural adaptación no es ni buena ni mala, sino solo es. Entonces cabe otra pregunta tan urgente. Y es ésta:

Cuál es la pregunta correcta ¿por qué es tan bello vivir? o ¿por qué es tan desastroso vivir?

Por qué es Tan Bello Vivir

Si es posible que alguien escriba un texto con el subtítulo que lidera estos párrafos, quizá algún otro exija su derecho a revelar a que también debería existir uno con el encabezamiento “Por qué es tan desastroso vivir.”

Para algunos el desengaño es una profesión. Un oficio de propagar la injuria que dicta como un mantra para los súbditos la repitan: Por qué aun con tanta pobreza y maldad en el mundo todavía hay sujetos capaces de sonreír. Los discípulos de esta seudofilosofía condenan cómo eres capaz de sentirte feliz con tanta miseria en el orbe.

Una y otra vez encontrará que nunca podrá satisfacer a todos con las mismas respuestas o las mismas normas con que regir los actos o aún los pensamientos. Sencillamente existen quienes tienen derecho a proclamar que su propia crónica es hermosa. Además de adquirir el derecho de no contentar a algunos o a muchos. No por una razón de cultivarse en un ámbito distinto para saberse diferente, sino por un simple acto de reconocer que nunca logrará establecer la fantástica utopía de una sola forma de pensar. Alcanzará pugnar por un solidario pacifismo, sin embargo reconozca, aun con reservas, que no contentará al cien, ni al ochenta, déjelo en el cincuenta por ciento de la aldea, es posible.

Usted tiene ese derecho. Y puede desear contarle al mundo que vuestra vida es infinitamente hermosa. Puede usted, con toda rabia, señalar las faltas, las injusticias de una sociedad, ante el mundo que a veces duerme en la ceguera. Y eso puede acabar siendo tan necesario para un futuro superior. Convertirse en el catalizador de aquellos cambios que se han repetido a oscuras o en silencio. Es también un derecho el querer vivir apartado del bullicio de los hombres, para serenar el espíritu o sencillamente para el reposo del cuerpo abatido.

La vida es un juego, y en el tono de Segismundo, personaje de La Vida es Sueño, diré: Y los juegos, juegos son. Es también un derecho creer toda suerte de filosofías para calmar la inseguridad o los nervios. Creer que la vida no tiene sentido, sin embargo para un grupo desesperado debo recomendar la comprensión de que de cierto modo la vida no tiene un sentido natural. Y puede ser indispensable que así sea, para que con el propio entendimiento asuma la responsabilidad -relea las siguientes palabras- de darle su propio y único sentido.

De cierto modo solo el hombre puede darle el sentido a su vida, no la naturaleza, ni las doctrinas, ni los monjes, ni las pinturas, ni los textos, ni el viento. Que tan solo están allí para ser parte de la arquitectura y el acomodo del mundo, solo el conjunto despertará la conciencia de significado. Si Roma tuviera tres caminos la primera sería la de vivir una existencia con la felicidad de la ignorancia, la segunda una vida con la desesperación y el sinsentido en el conocimiento. La tercera es su propia vida. Y es el camino de un poeta mil veces nombrado: "caminante no hay camino, se hace camino al andar."

No deberá olvidar que algunas estructuras de la civilización asemejan a jaulas que encierran los corazones y los ojos libres. Convierten los pedazos de tiempo en celdas ante nuestras miradas ciegas. Ante nosotros convierten la información persuasiva en mandamiento social, creando el sinsentido contemporáneo. Los hombres no se han perdido en el tiempo y la distracción de lo moderno, sino que han olvidado y desconocen la genealogía de la construcción de los nuevos tiempos. Vivir en el ahora ha perdido el significado con que fue propuesto, y hoy la nueva juventud parece estar absorto ante la próxima novedad que los atrape del vivir. Ese es el sinsentido de hoy. No por lo que ha de venir, sino por lo que hemos olvidado.

Escribe al autor:
cj.delarosav@gmail.com





CarlosdelaRosaVidal
Conferencias TEM



Artículos TEM

Artículos Motivacionales – Reportes Especiales - Dossiers
www.carlosdelarosavidal.tk

Cartas a una Joven Soñadora

Cartas breves sobre los sueños, la gratitud
y la pasión de vivir.

Por CarlosdelaRosaVidal
cj.delarosav@gmail.com



Artículo TEM N° 003

www.carlosdelarosavidal.tk
Seminarios, Conferencias y
Taller de Entrenamiento Motivacional
TEM 2011

Cartas a una Joven Soñadora

✍ Carlos de la Rosa Vidal
INVOXX COMUNICACIÓN

14 de enero de 2011
Estimada A. S.

9:22 am

Recibí vuestra llamada para solicitar algunas palabras por su onomástico. Entre aquellos instantes después de la llamada y el momento de iniciar el escrito, ha venido a mí una infinidad de palabras e ideas sobre qué escribir a una persona más soñadora que el redactor de estas líneas. En su voz he podido encontrar la madurez de la bondad, tal vez el brillo de uno ojos esperanzados, la docilidad de un carácter comparado únicamente con la firmeza con que un infante propone un juego y entrega el alma.

He deseado escribirle sobre el soñar. Porque su voz ha revelado la esperanza. Porque vuestro pedido sólo ha querido confirmar un sueño ya en camino. Es usted quién me inspira a mí con la misión que me encomienda. Ruego porque mis palabras alcancen para cantar el entusiasmo de su viaje.

9:42 am.

Es mejor que nos llamen locos a que nos digan muertos. Y que en esta locura de espontaneidad participemos en la vida como sólo se participa cuando sabemos que lo importante son los sueños. Vivir el sueño no es vivir esperanzado en que algún día llegará el término de nuestra búsqueda. Vivir el sueño es hacer y existir en el mundo que proponemos. Es hacer ya el sueño realidad y permanecer contagiando esa pasión.

Pude encontrar en su voz una inocencia. Una que recuerda todavía la posibilidad de habitar en la ilusión. Su voz me ha revelado una mejilla candorosa. Y quiero agradecerle porque me ha recordado vivir con intensidad. Necesitamos esas voces. Pido a usted: encuentre a todas aquellas personas que buscan una alegría de vida como la suya. Contagie donde quiera que observe, y aun a kilómetros con su voz, la pasión y la inocente bondad que su llamada me inspira.

9:58 am.

Pregunte a quienes la rodean, cuánta luz arroja sobre las oscuridades del día. Y con seguridad responderán: "vuestros ojos brillan como lo hacen quienes aman a la humanidad." Jamás pierda ese encanto y logre hechizar a otros encantadores para que su huella en este mundo quede impregnada en las sonrisas de la mañana.

La felicidad, en su fiesta, no participa al miedo. Una voz con la confianza bondadosa me sugiere que ha colocado el corazón en sus palabras. Y cuando la justicia de su amabilidad conquista el mundo, estoy seguro, hace que las personas olviden sus horribles miedos.

10:10 a. m.

Pacte con el miedo. Si alguna vez, con sorpresa la llaman loca, no se preocupe, querrá decir que vive de verdad. Conozca cómo se negocia con la vocación y sea usted una redentora de ánimos quebradizos. Cuando encuentre personas con destinos hermanos, misiones paralelas o dones verdaderos, avive más sueños con vuestra amable compañía.

Su voz acompaña y merece perdurar. Recuerde fortalecer todavía más a quienes necesitan el respaldo de una palabra suya. Que no se pierdan en un instante sus lenguajes. Que su voz quede grabada en un papel. Intente heredar a quienes no la conocerán, algunas cosas que usted hizo o ha pensado. Escriba algunas cosas que otros le han despertado. Escriba cartas a los hijos que todavía no tiene. Un párrafo amoroso a los nietos que han de venir. Un texto que sea una huella de su paso por el mundo. Deje un escrito para que los hijos de sus hijos sepan cuál fue su intención. Que no le preocupe si usted todavía no tiene hijos o nietos. Escríbales y en cincuenta años perdurará su amor y su inspiración para vivir.

03:08 p. m.

¿Le he inspirado a escribir una carta a sus descendientes? Vuestra vida será el mejor testamento, la reflexión de sus días la superior manera de contarles cómo vivir de verdad. Sin embargo le ruego que se atreva a escribir. Unas palabras simples. No le hubiera gustado, hoy en el año 2011, leer algunas palabras escritas de puño y letra por alguno de sus ascendientes fechada hace 100 años. Imagine aquello que podrá ser un futuro con la protección generacional y el respaldo como estímulo para sus jóvenes descendientes.

La bondad de su voz como dulce canción a los oídos de la espera. Que su vida continúe como si se tratara de la composición de un poema, o de una carta. Como para un poeta de verdad que hace de su vida un poema nada más. Que su vida sea poesía, y en sus labios una canción. Que logre ser entonada muy lejos de este tiempo. Si en estos momentos pudiera permitirme contemplar sus ojos, exclamaría convencido que usted en el futuro tiene mucho para contar. No me equivoco: cuando usted hace una amistad, las conserva para siempre.

03:34 p. m.

Algunas personas parecen conocer la forma correcta de hacer amigos. De trabajar con dedicación. De ser hijo e hija innegable de sus familias. Si conociera usted aquella fórmula tan buscada como ignorada, no dude en esparcirla con cada acto de vivir. Como revelan en el vuelo, las aves bellas, la maestría y el coraje.

Conviértase en hija indomeñable contra el miedo y el bullicio. Es la única exhortación que podré permitirme en esta fecha. Perdóneme usted que me atreva a describir un peldaño de su ascenso. Lleve a otros en su viaje. Y Gracias por llevarme a mí en el suyo. Los hombres buenos han escrito hace miles de años tantas cosas que todavía hoy resultan una sorpresa y un deja vu. Gracias a ellos, a pesar de la distancia, por compartirnos las esencias de sus viajes. Como hoy que usted me inspira con su llamada para compartirme los tiempos, gestos, expectaciones, curiosidades y sueños de su joven viaje.

03:52 p. m.

Usted ha solicitado unas palabras quizá con la intención de inspirarle alguna alegría. Y sin embargo no sabe usted cuánta pasión urgente por vivir me ha despertado. Usted me ha pedido unas palabras de inspiración. Y es usted quien me ha inspirado a mí. Al leer estas palabras recibiré de vuelta algún gracias. Pero no sabe cuánto tengo yo que agradecerle porque quisiera ser como usted.

Permítame escribir gracias por adelantado. Gracias porque me ha emocionado escribir. Gracias por recordarme que tengo esperanza en la lucha con mis propios miedos. Gracias a toda la historia que ha hecho posible su existencia. Gracias a todos aquellos que la rodean y le permiten ser quién es. Yo no tengo palabras para brindarle, sino gracias a usted por la inspiración que ha brindado. Y la esperanza tan soñadora que me revelado.

Carlos de la Rosa Vidal
Callao-Perú
14 de enero de 2011

Escribe al autor:
cj.delarosav@gmail.com







Artículos TEM

Artículos Motivacionales – Reportes Especiales - Dossiers
www.carlosdelarosavidal.tk

Una Leyenda que no Olvide la Historia

Breve ensayo-poético sobre la gratitud
como una obra de vida.

Por CarlosdelaRosaVidal
cj.delarosav@gmail.com



Artículo TEM N° 004

www.carlosdelarosavidal.tk
Seminarios, Conferencias y
Taller de Entrenamiento Motivacional
TEM 2011

Una Leyenda que no Olvide la Historia

✍ **Carlos de la Rosa Vidal**
INVOXX COMUNICACIÓN

No dudaría un segundo en dar un gracias con obediente vocación. Si fuese posible pronunciar un gracias un instante después de nacer, en el mismo momento en que despierta el sonido de una palmada y una boca logre expulsar un grito. Poder lanzar un gracias segundos antes de morir, rodeado de familiares, anciano, aunque tu voz no se escuche.

Poder agradecer a la mitad de la vida, en tu primera juventud o en los años de la sabiduría. Vivir satisfecho y arrebatarle al tiempo la atención para agradecerle sus cobijos; hacerlo del mismo modo como abordamos la vida para que existamos, tan naturalmente como sin obligación. En fin, tener la capacidad para encontrarnos frente al mar y sin miedo lanzar un gracias que no olvide nunca la historia.

Soñar sin miedo y equivocarnos con disciplina, sin miedo para la aventura y con disciplina para continuar. Hoy quiero dar un gracias que encienda relojes dormidos, porque una gratitud de verdad, no es una palabra de dos sílabas, sino una misión en favor de los demás. La verdadera gratitud es un sueño en movimiento.

La gratitud no es un acto final. Es erigir una obra que valga la pena continuar cuando te hayas ido. La gratitud no es una impresión de desenlace, sino que debiera ser una muestra iniciática de inspiración para hacer algo que nos supere o sobreviva.

Creo que el primer grito al nacer debería llamarse exclamación de gratitud. El último debiera serlo también. Y entre uno y otro debiera lanzarse uno más significativo. Sentenció el escritor griego Nikos Kazantzakis que “Todo hombre tiene un grito que lanzar antes de morir” entendiendo por grito una obra que lo supere. Grito, Gratitud, Sueño. Tres palabras y una sola obra. La visión de una obra de cambio.

Que vuestro grito sea uno de gratitud, que vuestra gratitud sea una obra de cambio que beneficie al mundo. Porque usted quiere cambiar el mundo. Quien no haya tenido esta sensación de amor hacia la Humanidad es porque claramente le fueron arrebatados los sueños. Creo que vivimos en el mejor de los tiempos en comparación con los millones de años de historia. La mejor forma de gratitud hacia el mundo es devolverlo multiplicado. La gratitud efectiva debiera ser solo obra y muchas muestras de retribución.

Y la mejor forma de comenzar la gran conspiración de un mundo más activamente positivo es comenzar por la conspiración personal. El entregarse a una misión que cada día represente la gratitud por estar vivos, por la oportunidad de sentir o experimentar.

A los líderes y sólo a ellos se les llama desde el Olimpo para crear una leyenda. Toda leyenda o es grito de libertad o es incorrupta gratitud en un mundo en que más que injusticia hay ceguera. Las civilizaciones en descomposición se han detenido por olvidarse de devolver un mundo multiplicado. Sus líderes no promueven el crecimiento porque están preocupados por la seguridad de lo conseguido. La seguridad de una nación resulta imprescindible, sin embargo si la seguridad representa que hemos de cerrar las fronteras, también quedarán obstruidos el intercambio necesario y por la misma razón el desarrollo y el crecimiento.

El mundo necesita un nuevo grito. Un grito que sea una muestra de repudio ante el joven que duerme o está cegado ante el mundo. Un grito que sirva para avivar la paz. Un grito que no se confabule con la destrucción. Uno que desempolve los cuerpos de la desesperación y la impotencia. Un grito que sea obra. Que sirva para inspirar otras obras más grandes todavía. Ese viaje están llamados a conducirlo los hombres y las mujeres que logren saber que la vida no es el tiempo que vive el cuerpo, sino que es el espacio para la obra de gratitud con el mundo, sin importar si éste tiene o no un sentido natural.

El viaje aventurero de vivir en la dicha comenzará auténticamente cuando usted sepa, esté donde esté, en la hora que sea, que puede sentirse agradecido por existir y tener la mejor oportunidad de encomendarse a la misión que se revele.

Si no sabe por donde empezar a crear su propia leyenda empiece por usted mismo, constrúyase y devuelva. Sentir gratitud de todo lo que le rodea, de tan sólo ser usted, en este preciso instante, en el espacio y tiempo que nadie jamás podrá ocupar con los pensamientos y sensaciones que usted tiene.

El único ser que existe en la tierra con el magnífico poder de hacer con su vida según sus deseos es usted. Y más exactamente, no hacemos referencia a las cosas que usted puede conseguir. A los títulos que pueda acumular, al dinero que pretenda obtener. Sino al grito único que es capaz de pronunciar como obra de vida. Si usted considera que vive esclavo de los horarios, de los oficios y profesiones; si se ha convencido de la impotencia de los hombres ante la armatoste de la sociedad; si ha vivido en el convencimiento de la injusticia permanente hacia los pobres; si cree que ya no es posible un minuto más de vergüenza ante el mundo, entonces es que ha llegado su momento de hacer con su vida una conspiración de gratitud.

Algún día he de morir. Puede sonar tan duro solo si no somos capaces de entender la brevedad de la vida ante los millones de siglos transcurridos en el universo. Vivimos, como narra el escritor y divulgador científico Carl Sagan, en un grano pequeño, en una mota de polvo comparado con las innumerables y gigantescas estrellas del cosmos. Una mota de polvo llamado Tierra. Hemos de creernos los superiores y únicos o aprender que el conocimiento del universo solo nos puede llevar a la humildad.

Sí, puede resultar demasiado para algunos instintos. Pero algún día hemos de morir, a los 90 o 100 años, unos minutos antes de aquello si pudiera contestar con sinceridad se le preguntaría si su vida fue una respuesta de gratitud que valió la pena, un escenario de miedo que le alejó de los sueños y le hizo víctima del mundo o fue la indiferencia hecho carne que los hombres han desperdiciado haciendo de sus vidas una nada y un silencio.

Si el miedo no nos torna agradecidos, si considera que la dureza de los edificios de la civilización no nos hace agradecidos, si la guerra de los hombres no nos hace agradecidos, si la destrucción de las inocencias no nos hace agradecidos, vayamos a buscar esos aromas de los campos que nos devuelvan al mundo y se haga inevitable el imprescindible retorno a la felicidad. En estos momentos quiero que comience a pensar en la forma exacta en que gritará su gratitud, en la forma de su obra. Precisamente como este escrito que he dedicado a todas las personas que he conocido, y les debo el salvarme la vida, en palabras de Ernesto Sábato.

Cuando dice gracias a la vida de cierto modo perdona aquello que no estuvo perfecto en su percepción. Agradecerle a la vida con obras de bien nos hace más libres. Cuando diga gracias, que su palabra sea la expresión más clara de su sentimiento de gratitud. No repita el "muchas gracias" como cuando lee una palabra en el diccionario: "mu-chas-gra-cias", en su lugar, dígalo con el corazón, como si le hirviera la sangre tan agradablemente. Como si entregase el alma para multiplicarse.

La historia del mundo debiera ser la narración de actos de gratitud. De obras de hombres agradecidos de estar vivos. La historia de cada individuo debiera ser más que la acumulación de sus días, la leyenda que inspire leyendas personales más grandes. En cada ocasión podrá encontrar una oportunidad para agradecer. El hecho mismo de escribir este artículo me lleva a agradecer a las personas que han conspirado para que ´pueda yo regresar de un tiempo de tinieblas y han sido los ases de este gran juego llamado vida. Los hombres y mujeres no han comprendido que la vida de cierto modo es un gran juego como un gran teatro. Y se toman tan en serio que pierden por no saber que están jugando.

Considero que la gratitud es también un comienzo y no un solo final. Si al llegar a este mundo y pudiésemos pronunciar unas palabras creo que estas primeras palabras deberían ser: "Gracias por recibirme" y las últimas debieran serlo también. Entre uno y otro debiera existir un gracias más significativo. Un grito de gratitud. Un deseo de libertad.

Hay una libertad que sólo puede conquistarse en el único hogar que usted habita. Usted tiene que ser el dueño de su hogar interior. Cada vez intente responder a un miedo. Muchos corazones han perdido el latido solo por dejarse llevar por el temor. Empiece a construir un nuevo mito de libertad. Responda a la vida como responde un infante ante una sonrisa. Hágalo aunque sea por sincronización. Pero responda por favor.

Cuando se sienta rodeado de gritos y las fuerzas no lo ayuden. Cuando se sienta rodeado de relojes dormidos y de vidas muertas. Es cuando resulta urgente embestir un gracias que tropiece contra tiempos abandonados. Y lo despierte. La obra de vida es obra de gratitud. No te despierta la obra terminada, sino la obra emprendida. Viva agradecido, construya una leyenda que no olvide la historia.

Carlos de la Rosa Vidal
Callao-Perú
28 de febrero de 2011

Escribe al autor:
cj.delarosav@gmail.com



Artículos TEM #05

Artículos Motivacionales – Reportes Especiales - Dossiers
www.carlosdelarosavidal.tk

La fortuna de estar vivo y la pobreza de no saberlo

Por Carlos de la Rosa Vidal
cj.delarosav@gmail.com

Breve historia como otra cualquiera,
del despertar y los sueños,
del tesoro de encontrarse vivo



Artículo TEM N° 005

www.carlosdelarosavidal.tk
Seminarios, Conferencias
TEM 2011

*Artículo publicado en la Revista Internacional Auditorios,
escrito a solicitud del director del medio indicado
para conocer la historia personal de Carlos de la Rosa Vidal

La fortuna de estar vivo y la pobreza de no saberlo*

✍ **Carlos de la Rosa Vidal**
INVOXX COMUNICACIÓN

No conocí el alcance del concepto pobreza hasta cuando cumplí catorce años. A esa edad descubrí plenamente que vivía en uno de los distritos más pobres de Lima y Callao. Rodeado no de pobreza material, muy evidentísima, sino del más rebelde pauperismo mental. Hasta esa edad había vivido completamente feliz, jugando a la guerra con los escasos juguetes, pero representaban los tesoros que salíamos a descubrir con mis hermanos, en busca de la gloria de un y mil aventuras que ideamos.

A esa edad descubrí que no nos rodeaba la pobreza urbana, primordialmente, sino una miseria intelectual. Por doquier empecé a notar sobre qué temas se conversaba y argumentaba con pasión en las bodegas, las tiendas, los mercados, las escuelas y el transporte público, muy distinto a lo discutido en casa, en los que la política, la economía nacional y la historia familiar eran temas tan nuestros como el cebiche para los peruanos.

En casa se había leído siempre por más de cinco generaciones el diario El Comercio, el más importante del país. Con innumerables secciones y temáticas. Empecé a comprender que la información recibida, sea de periódicos como de radio y televisión resultaba un factor importante y aún determinante en la ecuación infame de la pobreza.

En una mágica oportunidad encontramos un tesoro entre las páginas del diario. Ya cientos de adolescentes de mi país formaban parte de los periodistas escolares de su programa de corresponsales. Y escribían en el periódico más importante de todo el país, entrevistaban a grandes personajes, visitaban importantes lugares, llevaban talleres de formación. El destino era inevitable. Formé parte de una original incubadora de buenos ciudadanos.A los dieciséis escribí mi primer artículo, no podré narrar aquí la emoción de un delgado jovencito, no encuentro los vocablos exactos, ver mi nombre y mis palabras en el periódico que ha honrado mi familia por décadas. Una fecha que marcó mi vida para siempre.

Durante dos años aprendí sobre las diferencias entre dos mundos. En su mayoría los adolescentes periodistas escolares provenían de colegios privados, cuyas conductas y comportamientos distaban años luz de las de mis condiscípulos en la escuela estatal. Suyo era otro mundo, una sociedad más competitiva y de esperanza, de mayor positivismo aunque con

defectos tan marcados como de virtudes tan conscientes y desarrolladas.

Aquellos meses en el programa de periodistas escolares resultaron vitales con los concursos, la convención nacional de corresponsales escolares, las conferencias, paseos y talleres. Con algunos premios recibidos comenzaron a llegar los libros que fueron las primeras piedras de mi biblioteca. Mis padres Amadeo y Bertha vivieron siempre rodeándose de libros, mi padre los de ciencia y matemática, mi madre los de literatura e historia. Había llegado el momento de construir mis propios tesoros. En un tiempo nos habíamos convertido en la biblioteca del barrio al que acudía la vecindad.

Entre los obsequios y premios, especialmente recuerdo un libro enorme sobre el descubrimiento de los tesoros del Señor de Sipán, obtenido en el año 1996, cuando nuestro grupo de veinte adolescentes ganó el concurso sobre empresa en la escuela, en la convención nacional en la que participaron 500 jóvenes de todo el país. En la portada del libro hay una fotografía de la orejera del gobernante, una joya circular, de oro y con piedras turquesas, en el centro con un guerrero en miniatura, toda una verdadera reliquia. Años después, usé la imagen como símbolo, la coloqué en la portada de mis libros y artículos. En un primer momento como símbolo del llamado a convertirse en un conspirador del cambio.

Los años en familia y la escuela

Comenzó a resultarme altamente curioso cuando muchas personas empezaron a hacerme notar sobre mi apellido. Algunos referían sobre la poeticidad, el bueno sonido o escrito del mismo, o a lo aristocrático que sonaba. Tampoco fui consciente de ello hasta la mediana adolescencia, pero vino a responder algunas de las cuestiones de porqué teníamos una familia tan patriótica y con un sentido de identidad familiar bastante alto.

Toda familia tradicional patriarcal conserva ciertos objetos que usaron o pertenecieron a sus abuelos o bisabuelos. El tatarabuelo de mi padre, Don Baltazar, recaudó impuestos para la corona española en los tiempos últimos de la colonia. Fue el alcalde de la ciudad de Huacho que recibió al Libertador Don José de San Martín en aquella localidad y luchó como jefe político y militar de la zona en los tiempos de la gesta emancipadora, presenciando el grito de libertad en el balcón de Huaura. E invirtiendo su fortuna en la lucha por la independencia. Su hijo Manuel fue cinco veces alcalde de la ciudad, fundó su propio periódico. Su nieto Juan Gualberto fue, de cierto modo, el último Don de la familia. Su esposa Agripina, con los doblones de oro de su cónyuge creó el negocio familiar de la venta de periódicos a nivel regional. Uno de los hijos de ambos, Deodoro, padre de mi padre, recibió los últimos doblones de oro y tesoros como relojes de plata de la herencia familiar con los que su esposa Juana envó a estudiar a la universidad a sus hijos. Entre ellos, mi padre Amadeo quién se unió a mi madre Bertha en 1970.

Por el año 1976 se trasladaron a la ciudad del Callao, el puerto cerca a Lima. La Ciudad de Huacho, a una distancia de 130 kilómetros de Lima, había sido nuestra cuna familiar durante más de doscientos años. Por esta razón siempre viajo a la ciudad huachana porque cuando veo el mar, sé que es la misma que vieron Baltazar, el tatarabuelo de mi padre, la misma que contempló Manuel, mi tatarabuelo, la que pudo ver Juan Gualberto, mi bisabuelo, el mismo mar que vio Deodoro, mi abuelo, la misma playa que pisó mi padre Amadeo en su juventud, las mismas olas del mar que extasiado contemplo, esperando asegurarme que sea el mismo mar que pueda contemplar André, mi hijo. Y todos los hijos de mis hijos para que puedan decir este mar lo vieron siete generaciones que es el símbolo y el tesoro que me inspira a convertirme en conspirador del cambio.

También regreso a la ciudad de Marca cada agosto del año, en la Provincia de Recuay, en Ancash-Perú. Allí he conocido a mi bisabuela materna, Ildaura, una mujer respetadísima en su pueblo, aún hoy encuentro quienes la recuerdan. Falleció poco antes de cumplir noventa años. Su hija Isabel, mi abuela fue quién me ha inspirado con su

actitud de servicio, con su vida de continuo luchar y apoyo a diestra y siniestra. Su hija Bertha, mi madre me ha enseñado un entusiasmo infinito ante la vida, con su carisma ha conquistado su mundo. Ha hecho de la actitud una herramienta poderosa. El nombre de la ciudad siempre me ha gustado mucho: “Marca,” allí brindé mi primer discurso en público.

Mi padre nació un 25 de febrero de 1945, un veinticinco del segundo mes que es el día del nacimiento del Libertador San Martín, hecho que hizo notar en una fotografía que le envío a mi madre Bertha cuando le escribió que el libertador encontró su bandera, creando la metáfora romántica, porque mi madre nació un 7 de junio de 1949, en nuestro país todos los años en esa fecha de junio celebramos el día de la bandera por el gesto de Francisco Bolognesi y Alfonso Ugarte, héroes nacionales.

Gracias a todo ello, a la historia familiar es que hoy mi familia pertenece a la Benemérita Sociedad Fundadores de la Independencia BSFI, que agrupa a los descendientes directos de los participantes en la gesta de la independencia, de los héroes nacionales, combatientes y defensores calificados de la patria. Custodios de la historia nacional, porque son curadores de la historia familiar. Un espacio en donde he podido aprender de humildad, de esfuerzo y de inspiración. Donde la historia de la familia no es un orgullo de honras contemplativo e inerte, sino una motivación poderosa para luchar por nuestros sueños como lo hicieron quienes nos precedieron e hicieron posible nuestra vida.

Por esta razón, en mis clases para estudiantes de formación bancaria, administración, contabilidad y secretariado, siempre cuando he tocado el tema de proyecto de vida y las competencias personales, he incidido en la vital importancia de la conservación de la historia familiar. Cómo es posible empezar a hablar de historia nacional si no hemos construido una historia familiar. Cómo es posible conocer la historia de los grandes personajes y no la historia de nuestras familias, cómo es posible conocer los detalles y escándalos de la historia de artistas del espectáculo, actores y demás famosos de televisión y cine antes que la genealogía familiar.

Ante el asombro personal de la respuesta a ¿Por qué estamos dónde estamos? ¿Por qué empiezo mi vida aquí? Quedará muy evidente que solo la historia personal de los ascendientes de un individuo podrá responder por qué vivimos donde vivimos, por qué empezamos nuestra vida en este preciso país o localidad. La genealogía pareciera una práctica de élite, sin embargo debiera ser una obligación de autoconocimiento con mayor razón y fuerza para quienes que están hundidos en la pobreza.

El amor a la oratoria

Empecé mi vida un 2 de agosto de 1980 en el centro de Lima, en la avenida Alfonso Ugarte. En aquella madrugada, las primeras palabras de mi madre fueron una condena satisfactoria y en su momento muy espontánea, pues decretó que “ha nacido un gran orador.” Fui recibido con unas palabras que vendrían a ocupar toda mi vida: la oratoria. Esa misma noche celebraban el primer año del fallecimiento de un gran orador peruano Víctor Raúl Haya de la Torre, de ahí las palabras de mi madre: “ha muerto un gran orador y ha nacido…” Así me contaron que nací yo. Historia que me ha sonrojado en demasía.

Mis primeros años los viví en el centro del Callao, luego en 1985 llegamos al distrito de Ventanilla, un enorme arenal alejadísimo de Lima, hoy con los años, un pujante y emprendedor distrito, con una población de 450 mil habitantes. Desde entonces nuestro hogar es la ciudad de Mi Perú, donde no había ningún tipo de servicio básico en sus comienzos. Luego en el año 1995 se convirtió en Centro Poblado, una categoría de ciudad que le permite tener gobierno local propio, con alcaldes y regidores. He tenido la oportunidad de realizar mis prácticas profesionales en aquella municipalidad, pude conocer más la profunda realidad de un pueblo. Y ver el desarrollo y crecimiento de una ciudad.

De niño mi hogar era el terreno de nuestros juegos de guerra, con mis hermanos César y Amadeo, en nuestra casa el piso era de arena, el techo de esteras, maderas, cañas y plástico, como nuestras paredes. En los últimos años de la adolescencia jugué partidos de fútbol durante seis horas continuas, con quince jugadores por equipo en amplios arenales que denominábamos "el canchón." Algunos de nuestros compañeros de juego se convirtieron con los años en delincuentes, ladrones de esquina, vagos inmundos e impresentables y drogadictos enjutos. En padres de familia adolescentes, sin empleo y sin sueños. Como también de aquellas arenas han salido buenos ciudadanos, responsables miembros de sus familias, esmerados empleados, son pocos pero son, como diría nuestro poeta Vallejo.

De niño siempre disfruté el dibujo al carboncillo, forjé el sueño de hacerme pintor. Me encantaba la fotografía, otro sueño a la cesta de compra, ser fotógrafo profesional; cuando me volví corresponsal escolar del diario El Comercio, anhelé hacerme periodista. El primer libro que recuerdo de mi niñez es un precioso tesoro de cuentos rusos. Basilisa la hermosa, los siete simones, Iván el rico e Iván el pobre, la princesita rana, el frío justiciero, Iván el ingenioso y una veintena más, cada cuento fue leído una treintena de veces. Y sumaba los sueños, ser escritor.

No ingresar a estudiar a la carrera de derecho en la universidad me produjo una experiencia determinante, cuando opté por postular a otra universidad nacional elegí ciencias de la comunicación, porque guardaba el sueño de escribir. Durante mis primeros tres años en la Universidad Nacional Federico Villarreal fui un buen alumno, nunca por obligación o por ser el mejor y esas ficciones, sino porque en algún momento mi educación me convenció de hacer las cosas que había que hacer. Y automáticamente obtuve buenos resultados, sin nunca buscar ser el primero, solo haciendo los trabajos con responsabilidad. Curiosamente esta actitud me llevó a ser buen alumno, a estar entre los mejores. Dediqué el tiempo a leer ampliamente filosofía, divulgación científica, sociología y economía, historia y psicología, literatura y poesía. Fui en busca de conocimiento en diferentes organizaciones espirituales. Para terminar renunciando a la religión, en el proceso de mi búsqueda de sentido.

Integré un grupo de poesía llamado Jade, por la piedra preciosa. Con el que recorrimos centros culturales y universidades con recitales poéticos. Mis dos últimos años de universidad los dediqué por completo a elaborar un programa que me sirviera de formación intelectual permanente, devoré libros, asistí a todas las conferencias gratuitas que pude de la ciudad de Lima. Me inscribí a talleres y seminarios de formación humana. Escuché a todo orador que pude y empecé a encontrar patrones que pudieran servirme. El último año de mi universidad en enero de 2003, dicté mi primer curso de oratoria. Con siete participantes, fue el comienzo de una de mis pasiones en movimiento. De pago recibí un nuevo sol por cada asistente, en aquel momento era la tercera parte de un dólar americano.

He visto una considerable miseria mental. Hasta llegar a la dolorosa conclusión de que un pobre es el peor enemigo de otro pobre. La pobreza estaba en la mente. Por esta razón decidí en mis tiempos de universidad dictar charlas gratis para compartir lo que yo iba aprendiendo acerca de soñar y de tener un optimismo inteligente. Mi primera charla gratuita se me ocurrió que debía ofrecerla en mi colegio de la secundaria. Con un alto poder dentro de mí, presenté un oficio, me atendió el subdirector, quien en lugar de interesarse aunque sea por ser cordial solo atinó a preguntar quién me había enviado, "yo" contesté. En fin, no lamento su negativa, la comprendo, aun hoy está en la misma oficina, con mismos lentes negros durante el otoño y todo el año.

Recorrí mi distrito dictando mis charlas gratis, hasta que decidí hacer una profesional. Mi primera conferencia profesional la dicté con 23 años en un instituto pedagógico del Callao con 23 participantes (siempre me ha encantado la simbología de los números) el 10 de mayo de 2004. La noche de ese mismo día, en el viaje interprovincial, nuestro bus de transporte chocó

contra un enorme camión en nuestro camino a la ciudad de Huacho. Hoy conservo las pequeñas cicatrices de la ceja derecha reventada en el accidente. Y cada vez que necesito inspiración me digo colocando el dedo índice en aquella parte: habrán mil golpes, pero seguiré adelante. Nada me va a detener.

Luego, el último fin de semana de mayo de 2004 organicé mi primer Seminario Motivacional de dos días en la ciudad de Huacho, quise volver a esa ciudad por ser la cuna familiar y darme una simbología de inspiración. Me sentí poderoso y regresé a conquistar Lima. Era un niño grande pero con una energía que hoy me avergüenza reconocer. Vivía una ilusión tan buena y a la vez con un sentido de aventura, quizá por esa razón siempre nos ha dicho mi padre "qué haces loco."

Desde el año 2004 comencé a publicar mis textos en un pequeño boletín diseñado tipo periódico de ocho páginas de título le puse "Impacta." Una palabra que siempre me acompaña y que es verbo del enunciado de mi misión. En mis conferencias si eran gratuitas vendía la revistita. Si eran pagadas solicitaba al contratante que se encargase de fotocopiarlo para entregarlo al auditorio.

En el año 2005 tuve que tomar una decisión vital en mi vida. Estaba inmerso en el campo de los talleres de oratoria, entrenando a adolescentes y jóvenes. A la par que trabajaba en un periódico como redactor y reportero en toda la Provincia del Callao. La decisión fue inevitable. Abandonar el periodismo y entregar mis días a los talleres. Recorrí todo Lima a pie por más de seis meses, por las principales avenidas, todos los distritos, entregando oficios y presentación de mis cursos. Por todos los colegios que estaban a mi paso, institutos, universidades, clubes, entregando oficios y solicitando entrevistas, por lo menos visitaba diez instituciones diarias. Hoy recordar todo aquello es para mí una inspiración de poder. Caminé como nunca, dictando alguna que otra conferencia. Al fin un instituto de educación superior me contrató para dictar el taller de oratoria y cursos de comunicación humana para señoritas de secretariado y estudiantes de carreras técnicas, lo hice durante los tres años siguientes.

En este espacio tuve el tiempo libre para dedicarme a enseñar oratoria de forma privada, mientras escribía mis artículos motivacionales. En este tiempo empezaron a llegar buenos trabajos para conferencias o seminarios inspiradores. La de mis mejores recuerdos es en San Marcos, en la universidad donde no ingresé a la carrera de derecho, realizamos con mis hermanos tres seminarios, una para profesores de maestría, otra para los de pregrado y la última para estudiantes ingresantes de esa maestría.

En Junio de 2006 publico mis fascículos en la internet, los mismos que empleaba en mis talleres de oratoria, el libro resultante fue "Enciclopedia de Oratoria Motivacional" fue aquí otra fecha vital que marcó mi vida. Desde ese momento no he dejado de recibir cada semana un correo electrónico de compatriotas o de toda América y Europa, para contarme cómo está ayudando el documento de forma personal y en talleres de oratoria en que se obsequia.

Puede resultar curioso pero hasta el momento no he recibido directamente ningún aporte económico por todos los libros y artículos escritos, Curiosamente, luego de más de una treintena de documentos no ha faltado quien pregunte sobre mis regalías. Yo siempre he sonreído por este tema. Porque el obsequiar mis escritos se debe a la misión y visión que me revelé para mí.

Precisamente voy a comentarles sobre el tema. Otra fecha vital para mí fue el 14 de octubre de 2005, este día fundé el movimiento Conspiradores del Cambio, no como un grupo con jefe y seguidores, sino como una tendencia que hacía un llamado a despertar conciencias y atrevernos a buscar los cambios necesarios en nuestras propias vidas. Este llamado a "atrévete, tú eres un conspirador del cambio" a obtenido, desde entonces, múltiples respuestas de todas partes del mundo. He recibido largas llamadas telefónicas, correos electrónicos, encuentros y reuniones presenciales, en la que me han dicho: Carlos, yo desde ahora me llamo conspirador del cambio, como si fuese un grito de inspiración que está haciendo de sus vidas algo mejor. Hasta casi he

llorado de emoción al escuchar historias que han despertado algunos escritos míos.

Desde finales de 2007 hasta finales de 2009 enseñé los cursos de desarrollo de competencias, técnicas de comunicación y habilidades gerenciales en un instituto de formación de administradores bancarios. A inicios de 2010 decidimos crear Invoxx Comunicación para desarrollar talleres, seminarios y conferencias bajo una apuesta empresarial. Hoy bajo la Organización Conspiradores del Cambio continuamos brindando charlas gratuitas a poblaciones que más pueden necesitarlas y que no pueden pagar un taller o seminario. Fueron llegando los viajes al interior de mi país y premiaciones internacionales. Cuando veo en mi casa los diplomas y platos solo puedo sonreír diciendo:"y esto cómo llegó." Hay muchas cosas que no puedo creer. Solo sé que me inspira inspirar a otros. Por eso estoy agradecido de vivir. He reído y le llorado, estoy feliz de estar vivo.

Con la intención de continuar ese llamado a ser protagonistas, conspiradores del cambio positivo, es que todos mis artículos motivacionales se enfocan a esa invitación. Desde mi primer libro electrónico gratuito he publicado en la internet más de cincuenta recursos entre libros, artículos videos, presentaciones y audios. Directamente todos estos documentos como mencionaba líneas atrás no me ha traído dinero, nunca he vendido un libro de mi autoría hasta el momento, sin embargo me resulta muy curioso que mis libros y artículos los vendan a 99 dólares en algunas páginas webs, al principio me ofendía porque mi intención siempre fue hacer un llamado de conspiración positiva de la humanidad sin vender los textos. Indirectamente sí me trajo decenas de amigos, clientes, invitaciones, trabajo, seminarios, talleres y conferencias pagados.

Hoy con el deseo de recorrer mi país y el mundo, ambiciono compartir mi pasión por vivir. Contagiar ese entusiasmo inteligente que embista la pobreza mental que condene la civilización de la ceguera. Cuando adolescente, mis compañeros de escuela me decían tú tienes suerte porque tus padres tienen estudios superiores, tú tienes suerte porque te enviaron a la universidad, hasta tú tienes suerte de tener un apellido que suene bonito, algunos hasta pensaron que era un nombre artístico, inventado. En fin, como siempre expliqué no es cuestión de suerte, es qué hicieron otras personas hasta el punto donde tú empezaste. Esas personas son tu familia, por eso tengo presente mi teoría de la influencia ética, uno de mis escritos que puede descargarse del internet (El Poder de la Influencia Ética) Qué harás tú, para ti y para las próximas generaciones. Una frase que siempre me acompaña lo encontré como grafiti en la universidad: "El mundo en que vivimos, no lo heredamos de nuestros padres sino que lo tomamos prestado de nuestros hijos"

He perdido y he ganado, esta historia es la historia bonita. También he vivido en las tinieblas. Sumados cuento que me he levantado cuatro veces desde cero y todo en contra. Y lo hice. Si alguna vez hiciera falta persistencia, lo volvería a intentar. Intentaré levantarme mil veces. Haré que suceda como dice mi colega Fernando Ramos Leal de Venezuela. Es maravilloso tener un auditorio para compartir tus hallazgos. Es apasionante vivir inspirando vidas.

El primer discurso de mi vida lo hice a la edad de once años, ante más de 250 personas. Surgieron las preguntas quién te ha enseñado. Y la única verdad es que hice mi primer discurso sin nunca antes haberme preparado ni ser consciente de que podía hacerlo y muy bien. Fue en 1992, realmente muy tarde para alguien que nació con el don de hablar en público, a los tres años me subía a una silla y mi auditorio era mi hermano once meses menor. Nunca descubrí la dimensión del don con que había nacido hasta los últimos años de la universidad. Mi primera exposición en el primer grado del colegio secundario obtuve un rotundo 20 de la maestra, la mayor nota que recibe un alumno en mi país. Por eso te ruego que sigas a tu pasión, he demorado en hacerle caso al mío, por mucho tiempo, en que he realizado muchas labores como hobby, como pasatiempo. En Enero de 2012 cumpliré veinte años desde ese mi primer discurso en público en la ciudad de Marca, donde conocí a mi bisabuela, regresaré para darme mayor

inspiración. Estoy contento hasta donde me ha llevado la oratoria.

Te preguntas qué puede hacer un hombre, pequeño ante el mundo. Te diré, yo me hice la misma pregunta y ahora creo que si encontramos muchos locos y soñadores realmente el mundo puede ser un lugar mejor, para nosotros y nuestras familias, comparte lo que vas encontrando. Sueña con otros. Conspira positivamente con otros.

¿Quién soy yo para contar mi historia? muy sencillo de responder, cualquiera tiene una historia, así sea la más desabrida existencia, siempre hay una historia.

Carlos de la Rosa Vidal
2 de marzo de 2011

Escribe al autor:
cj.delarosav@gmail.com
http://www.facebook.com/ConferenciasMotivacionales



DESCARGAR ARTÍCULOS TEM de CARLOS DE LA ROSA VIDAL

http://carlosdelarosavidal.blogspot.com/p/articulos-motivacionales-tem.html

TEM 001 - De lo conveniente de ser Feo
Breve ensayo sobre la fealdad, la inteligencia, la cortesía y la brutez.
TEM 002 - El Sinsentido Contemporáneo
Breve ensayo sobre el sentido, la belleza de vivir, la angustia y la desesperación.
TEM 003 – Cartas a un Joven Soñadora
Cartas breves sobre los sueños, la gratitud y la pasión de vivir.
TEM 004 - Una Leyenda que no Olvide la Historia
Breve ensayo-poético sobre la gratitud como una obra de vida.
TEM 005 - La Fortuna de estar Vivo y la Pobreza de No Saberlo
Breve historia como otra cualquiera, del despertar y los sueños, del tesoro de encontrarse vivo

Carlos de la Rosa Vidal

El Poder de la Excelencia Humana





www.carlosdelarosavidal.tk

Material del Seminario de Marketing Motivacional

El Poder de la Excelencia Humana

CARLOS DE LA ROSA VIDAL

Lima-Perú

Presentación

Los Talleres de Oratoria Motivacional son un gran proyecto elaborado por un equipo de jóvenes comunicadores sociales en su visión por el liderazgo generacional.

El Curso-Taller de Oratoria Motivacional está dirigido por el joven Carlos Javier de la Rosa Vidal, Instructor de Oratoria y Conferenciante Motivacional.

La Curso Taller de Oratoria y Liderazgo, es un proyecto de motivación humana y autosuperación para los jóvenes, en la que compartimos dinámicamente la búsqueda de la calidad y la excelencia humana, los valores espirituales y esencialmente la comunicación efectiva. En esta era de la información, de gran competitividad, necesitamos potenciar las cualidades comunicativas de los jóvenes y adultos. El material presente es un documento de apoyo para contribuir en esta enorme y gratificante labor.

Dedico El Poder de la Excelencia Humana a las decenas de participantes de los Talleres de Oratoria Motivacional, en Lima Perú. Y especialmente a todos los amigos, de todos los países, pues continuamente recibimos sus correos electrónicos.

Y esencialmente a mis guías espirituales, Amadeo y Bertha, mis padres, quienes han logrado que quiera convertirme en un auténtico conspirador. Gracias millonarias.

**"La Excelencia no es una meta,
no es la gloria a conquistar.
La excelencia es un camino, uno
interminable. El desafío es
comenzar, acepta la invitación.
¡Ten un fuerte motivo para existir,
No busques sólo llegar,
busca siempre seguir!
"**

Carlos de la Rosa Vidal

“Son capaces,
porque creen que
son capaces”
Virgilio

Ya cientos de líderes lo han repetido "una gran hazaña empieza con un pequeño paso".

"Motívate y motiva a los demás"

Antes, durante y después de hacer cosas eleva tu nivel de motivación



Tocan a la puerta. Haz tenido un mal día y alguien se atreve a golpear con insistencia. Abres para ver a un vendedor sonriente y lleno de energía. Con la misma fuerza que él llamó a tu puerta tú se la cierras.

Te preguntas: ¿Por qué estará tan contento el condenado vendedor si además dejó las gracias? Qué secreto guardan aquellas personas que parecen mantener todo el tiempo un entusiasmo a prueba de balas y de envidiosas miradas.

Los encontramos en las fiestas, ahí dando vida y siendo el alma de la reunión.

Son los que hacen amigos rápidamente con tan sólo una sonrisa. Nos parecen seres sin problemas y los prejuzgamos. Parecen estar envueltos en una burbuja que irradia luces, y no permiten que nada pesimista penetre en ellos.

Tienen las soluciones más sencillas y parecen no complicarse la vida. Será que son así superficiales o por el contrario tengan una gran fuerza interior que no logra mantenerse quieta.

Tienden a fluir hacia una corriente que nos parece un sueño. Cuál será su secreto para mantener un nivel de energía y motivación tan alto todo el tiempo. Vemos en los circos y en las fiestas infantiles a los payasos que nos provocan enormes carcajadas con sus bromas y movimientos. Lo que no sabemos es que bajo ocultos maquillajes hay historias más tristes que las nuestras. Sólo que reconocen que "la función debe continuar".

La fórmula



Para unos está en bañarse imaginariamente con aceite antes de salir a la calle, para que todo lo que no les convenga "les resbale". Para otros en colgar sus problemas en el árbol de su jardín, cuando regresan nuevamente los cargan. Y los problemas de la calle los cuelgan en la calle.

Cuando vas en busca de trabajo no van a contratar a un ser tímido y apagado a no ser que sea el Instituto Nacional de la Soledad, ¡te compran a ti! Hay una necesidad de marcar una diferencia entre tú y los demás.

Si deseas dejar una huella por este mundo ¡Siémbrate ambiciones!

Anhela ser grande. Tener una visión del futuro que quieres para ti te mantendrá motivado. Pero esas cosas que necesitas o ves para tu futuro constrúyelas ahora. Empieza de a poquitos. Ya cientos de líderes lo han repetido “una gran hazaña empieza con un pequeño paso”. Después sigue otro y así hasta llegar y aún después continúa.

Motívate antes, durante y después de tu marcha vayas donde vayas. ¿Vas a solicitar empleo? ¡Motívate! Vas a confesar tu amor a esa chica o ese chico ¡Motívate! y díselo. Quieres saber cómo motivarte y no lo sabes, anda ¡Motívate! Y busca a quienes te ayudarán.

Siémbrate ambiciones y mantente motivado.
Sé que serás feliz.

¡Tú eres tu propio motivador!
¡Motívate y motiva a los demás!

"Todos los estilos son buenos, menos el aburrido"
Voltaire

Sé entusiasta, no cuesta y
ve a hacer cada cosa
como si fueras a conquistar el mundo.

"Haz magia con el entusiasmo"

El Desafío

En una oportunidad un joven me preguntó sobre por qué menciono solamente cosas positivas en mis conferencias. Contesté que en mi vida anterior seguramente me dediqué a decir puras cosas negativas y que mi mundo indudablemente fue así. Tienes que hablar de la realidad me refutó, él esperaba otra respuesta.

Hay quienes prefieren vivir en un mundo de pensamientos negativos para hundirse más y encontrar justificaciones y excusas para todo lo que no creen que pueden hacer.

Para este tipo de personas mi respuesta es que el optimismo significa observar y sentir con mayor atención los problemas más de lo visto por las personas con mentalidad predominantemente negativa, justamente porque una disposición mental adecuada nos llama a la decisión y a la acción.

Nadie es perfecto y la vida nos sigue enseñando cada día. Dejo bien claro que mi intención no es cambiar a nadie sino exponer ideas y observaciones.

Tengamos cuidado con lo de “sufre, peruano, sufre si quieres progresar” y reflexionemos sobre “piensa, proyecta, decide y actúa si quieres progresar”, “a pesar de todo, el mundo es bonito”.

Ojalá aquel muchacho pueda leer este libro, espero que la publicación los invite a probar otra percepción de la vida. Y es mágico cuando uno se atreve a compartir otro punto de vista. Miles de empresarios han hecho fortunas porque rebuscaron qué necesidades tenían las personas y se dedicaron a satisfacer esas necesidades y después a crearlas. Con esta revista creo satisfacer una necesidad que yo mismo tenía cuando era un adolescente tímido y solitario.



Hay que cuidar cómo vemos al mundo porque el mundo nos mirará tan igual como lo observamos. Lo tengo muy presente porque lo he probado en mi vida. A veces tenemos una opinión equivocada de otras personas, las creemos estúpidas, inteligentes, amargas o alegronas, traidoras o milcaras.

A mí me gustaba una chica, a quien consideraba orgullosa y con las nubes en los pies, ¡quien no cree conocer a este tipo de personas!, creía que era una persona que se tomaba muy en serio. Por mucho que me gustaba no me atrevía a buscarla. Hasta que me aventuré a ser su amigo y descubrí a otra persona, amable y accesible. Luego me atreví a cambiar mi pensamiento sobre ella. Hasta ahora recuerdo sus palabras: "me caes bien y hubiera estado contigo antes, ahora no estoy sola".

Quizá nos estamos perdiendo de mucho por pensar que no podemos, yo pensaba que no me iba a hacer caso y ella me dijo que yo le parecía un buen tipo que quizá no tenía interés en ella porque no me acercaba. Igual, en todos los aspectos de la vida nos podemos estar perdiendo de algo muy bueno, hay que averiguarlo. No hay nada más feo en ese sentido que quedarse con las dudas.

Ahora mismo sal a hacer aquello que crees no poder, puede que te sorprendas. Sé entusiasta, no cuesta y sal a hacer cada cosa como si fueras a conquistar el mundo. Y todavía hay gente escandalizada por estas ideas. Sólo sé que si no lo intentamos no lo sabremos.

Hay quienes disfrutan siendo portadores de las ultimitas, de las noticias malas y negativas, yo disfruto compartiendo y aprendiendo de las noticias que no venden mucho, las ideas de un mundo más activamente positivo.

Pregunta del millón

¿El mundo se construyó con pesimistas? Persistentes fueron quienes descubrieron la electricidad, inventaron el teléfono, el televisor, los automóviles, la Internet y nos hicieron la vida más fácil. Negativos fueron los que excomulgaron a Galileo, los que creyeron que Colón era un idiota, y los científicos que firmaron un manifiesto contra Einstein por sus teorías.

El mundo lo construyeron los inconformes, no los que se quedaron sentados filosofando, sino aquellos que se atrevieron a pesar de la opinión del resto. Ya lo dijo Sofocleto, gran filósofo-humorista peruano: "la opinión de los idiotas es necesaria para hacer exactamente lo contrario". Respetemos a todos. Tengan la mentalidad que tengan. Todos son necesarios.

Tú eres el protagonista de tu mundo. Habemos 6 mil millones de habitantes en el globo, existen igual cantidad de mundos personales. El cambio, la transformación, tu evolución, una superación, como desees llamarlo, empieza por ti.



¡Te desafío!

Te reto a que escribas la historia de tu país, busca problemas y resuélvelos, el mundo está lleno de ellos en cada esquina, los siete mares y en los más de 200 países. En una de mis clases de oratoria una jovencita me confesó que le gustaría ayudar a los demás pero que no tenía posibilidades. Y parece repetirse esta misma frase en muchos jóvenes hoy en día “el no tener posibilidades”. Esta mentalidad con seguridad fue aprendida en casa, los padres hablan de tener o no tener posibilidades, y suele convertirse en un botón que acciona una suerte de parálisis física y mental.

Creo que como ejercicio para contrarrestar esa incubadora de seres sin posibilidades debemos coger un papel y como jugando detallemos cómo lograr lo que queremos a pesar de las limitaciones. Seamos creativos. Si quieres ayudar a los demás date la oportunidad de buscar alguna organización con voluntariado social. Es cierto eso de “ayudando a los demás a conseguir lo que quieren conseguiremos lo que necesitamos”.

Creámonos con posibilidades, seamos creativos, en el amor, en la búsqueda de dinero, en el hogar. Escribe tu propia historia. No lo dejes en manos del gobierno, de las ONG, de tu pareja, de la tinka, de las cartas, del chamán. Avancemos juntos. Sé entusiasta y positivo. ¡Te deseo lo mejor en el camino de tu éxito! Sonríe y comparte el libro con todo el mundo.

"Andaríamos mejor si no fuera porque hemos construido demasiados muros y no suficientes puentes"
D. Pire

Haz ahora mismo cada cosa
como si fueras a conquistar el mundo.

"Creatividad, la Magia de despertarse"

Un nuevo comienzo, un nuevo proyecto en emprendemos, es un nuevo nacimiento. Hacer cosas nuevas, o hacer las antiguas de nuevas maneras o con renovado entusiasmo, nos hace sentir envueltos en una energía que no quisiéramos termine.

Hagamos cosas nuevas cada día, porque esa es la verdadera magia de despertar. Podemos despertar con cada cosa nueva que hagamos. La vida es creación, las 24 horas de ayer, valen para ayer, y hoy tenemos 24 horas nuevas de creatividad.

En el amor, con mayor razón seamos creativos, o si ya no amas, sé sincero y dile a quien comparte sus ratos contigo, que deseas que sea feliz, despertando a un nuevo nacimiento.

Los resultados desagradables, a veces llamados erróneamente fracaso, también son nuevas oportunidades para nacer. Para despertar. Haz ahora mismo cada cosa como si fueras a conquistar el mundo. Cada vez que activo mi móvil todas las mañanas, leo el mensaje de bienvenida que programé, que dicta, viviré este día lo mejor pueda. Amig@s, a pesar de todo vivamos lo mejor que podamos.

Hay tantos y tan buenos oradores motivacionales en el mundo, pero los más eficaces somos nosotros mismos. Seamos nuestros propios motivadores. No nos autolimitemos y paralizemos con los fracasos. Dejemos atrás las desgracias, sólo son oportunidades de aprendizaje y miremos hacia delante. Hacia un nuevo despertar.

Despertar y darnos cuenta del tiempo perdido, para no volver atrás. El tiempo que creemos perdido no es más que el tiempo cuando acumulamos sabiduría. Que el pobre deje de pensar en la pobreza, Y no le tenga miedo a la riqueza. Seamos creativos porque el despertar a una nueva vida es creación constante.

¿Quieres crear un ser con alto talento para hacer de ti mismo alguien mejor?, hazlo ahora. Decenas de autores lo han dicho, a lo largo de decenas de años. Hazlo ahora y sal a conquistar tus sueños. Ahora mismo en que escribo este texto saldré a ganar. Amaré porque quiero que me amen. Me apasionaré con mis proyectos porque quiero contagiar esta pasión y encontrar aliados.

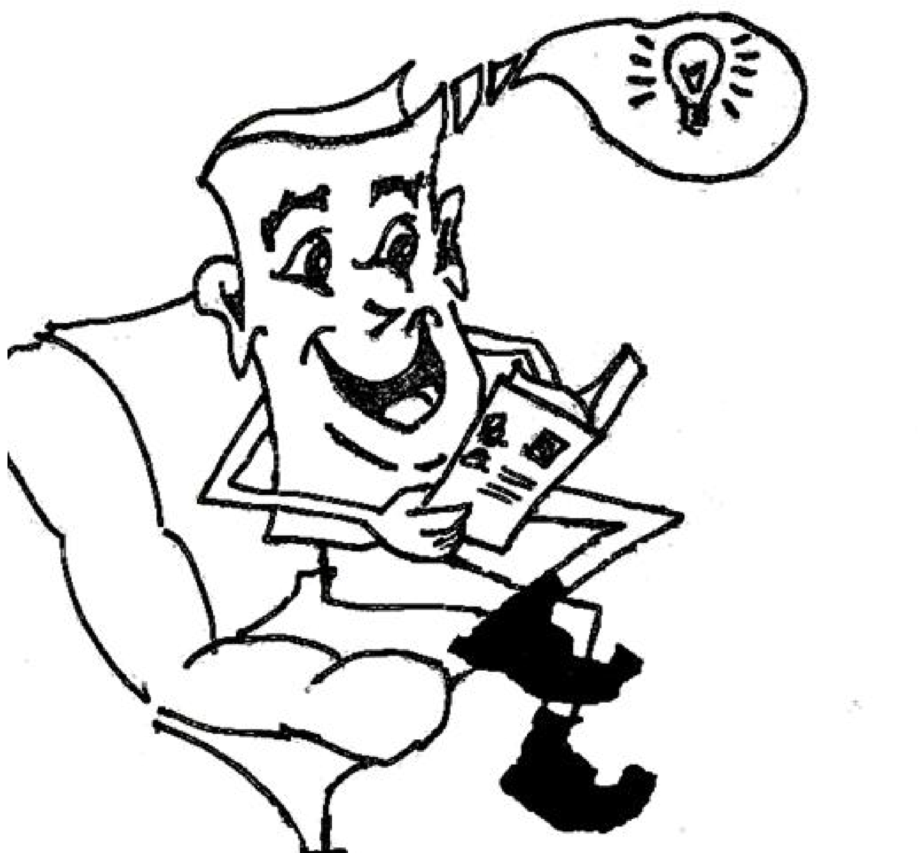


Hagamos las cosas con pasión o no las hagamos. Conquistemos a pesar de todo. ¿Ustedes creen que estos son puras palabras?, palabras son las de esos que van por el mundo difundiendo el miedo.

Palabras, la de esos que dicen que no somos realistas. Positivos somos los que queremos ser mejores humanos. Negativos son aquellos que creen que todo esto es una tontería no les hagamos caso. Este texto llegó a ti porque tú te identificas con lo que aquí escribimos.

Lee este texto cada vez que quieras. Compártelo. Ámate y confiésate tus sueños.

Este texto llegará a también a esos que sólo son estorbo en el camino, déjalos no les hagas caso, hazte caso a ti y a los que dicta tu corazón. Actúa con justicia, porque ahí afuera, detrás de la puerta que pronto cruzarás, está el nuevo despertar. Conspira. ¡Tú eres el creador de tu realidad!



Crea tu realidad. No es necesario leer una biblioteca entera para saber que esto es cierto. Solo basta sentido común. Piensa, proyecta y actúa. Toma decisiones y, contra todo los obstáculos, atrévete a pesar de todo. Atrévete. Haz las cosas con pasión. Decide triunfar. Actúa con entusiasmo. No le temas al ridículo. Se tú mismo. Cree en tu verdad. Este texto lo escribí para mí para motivarme, y quiero compartirlo contigo.

Revélate qué quieres. Sólo entonces ponte a crear. Proyecta. Planifica. Piensa pero decide también. Decide pero actúa también. Actúa pero persevera también. Persevera pero comparte también. Crea tu realidad. Conspira por un mundo mejor. Con tu creatividad, despertarás. Despertarás siendo creativo. Y no leas más, y sal a ganar. Conquistarás. Como decimos en el Perú, ¡Sí se puede!



¡Ten un fuerte motivo para existir, No busques sólo llegar, busca siempre seguir!

Tu Amigo Carlos

¿Te gustó el libro?
¡Escribe al Autor!

Tienes un Ebook Gratuito, el mejor obsequio es obsequiarlo a alguien más; y enviando algún comentario al autor. Agradeceremos profundamente el envío de cualquier material similar, ***así como tus opiniones, para publicarlos en un próximo libro. Con el permiso de publicar tu nombre y el país de residencia.***

cj.delarosav@gmail.com

COMENTARIOS DE LOS LECTORES

La opinión de los lectores, tal y como fueron recibidas en el correo electrónico del autor acerca de sus obras: cj.delarosav@gmail.com

"Hola Carlos, soy un gran admirador tuyo desde que te descubrí, no he dejado de leerte y releerte cada día para que no se me olvide ningún párrafo de tus escritos y te puedo asegurar que me has sido de gran ayuda. Soy un maduro tímido pero desde que leí "El don de atreverse a la gloria" y la "Enciclopedia de Oratoria Motivacional" mi actitud ante la vida y para con el mundo cambió radicalmente. No dejes de escribir nunca para la Cultura con mayúsculas. Gracias por Milllones."

-José Cerdá L.
Alicante, España.

"Uyyy mi hermano, no sabes que gratificante haber leído tu ensayo "Arte y estilo de Marketing Motivacional", llegué a él por el tema de Marketing y me lleve un gratísima sorpresa página tras página. Comencé y no pude parar, en este momento vuelvo a mis labores diarias con una sonrisa y muchas reflexiones positivas.
Espero releerlo unas cuantas veces e interiorizarlo para ser mejor."

-John Jairo Osorio
Bogotá, Colombia

"He leído el libro de "Oratoria para vender ideas" En todo el libro te conduces con humildad y sabiduría al más puro estilo oriental y espiritual, y presentas herramientas prácticas de ayuda para la aplicación. Una de las cosas que más valoro en tu escrito es la capacidad de síntesis que muestras. Cada frase mantiene la atención del lector y crea una fricción motivadora hacia el esfuerzo desinteresado. Es la esencia de los valores humanos aplicados al campo relacional de ayuda a través de la palabra. Te felicito sinceramente. Cuanta utilidad en tan pocas páginas, demuestra tu capacidad y claridad de ideas, a la vez de tu facilidad de llegar al corazón de las personas, tal y como tú expones. Tus propuestas se perciben en las propias emociones que el lector vive tal y como profundiza en las ideas que expones. Es una muestra tangible de cómo la sencillez es la mejor forma de conseguir lo más difícil, aprender a dar sin esperar más recepción que la satisfacción de lo que descubren tus prójimos de ellos mismos por tus palabras."

-Alberto Salvia Martin
Castellón de la Plana,
Comunidad Valenciana de España.

"Mi nombre es Yovani y quiero felicitarte por los libros a los cuales accedí casi por accidente. Te cuento algo: Me defino como una persona que posee un tremendo potencial de liderazgo, sin embargo esa cualidad aún no la exploto. Con el libro "El Don de Atreverse a la Gloria", apenas leí un trozo y me atreví a hacer cosas que me han hecho destacar dentro de mi trabajo, cosas que por supuesto encajan dentro de mi perfil y que por "temor" no las ejecutaba o, si lo hacía, esperaba que alguien me diera el impulso. Por esto, reitero mis felicitaciones y espero poder acceder a cualquier tipo de información que salga de tu autoría. Un fuerte abrazo y éxito"

- Yovani F. Gutiérrez Martínez
Chile







###BONUS###

http://www.carlosdelarosavidal.tk

Motivateca #001: "Las 7 Leyes Espirituales del Genio Orador", *en donde compartíamos algunas reflexiones sobre los principios espirituales de un comunicador.*
Motivateca #002: "La Irresistible Pasión de Vivir Intensamente", *siete secretos que nos acercan a sentir una pasión para vivir lo mejor posible. Provocando actos creativos.*
Motivateca #003: "La Asombrosa Verdad de la Belleza Interior", *los fundamentos espirituales de la autoimagen son revelados en este tercer dossier motivacional.*
Motivateca #004: "Concepto y Frutos del Optimismo Inteligente", *aclaración práctica de la conciencia optimista, donde la investigación científica revela y demuestra sus beneficios.*
Motivateca #005: "El Arte de la Fe Inteligente", *el eslabón entre la libertad y la creatividad. Cuando uno despierta la fuerza de la propia convicción convierte la libertad en creatividad.*
Motivateca #006: "Cómo Aprender la Lección de la Vida", *sobre la comprensión de adquirir un poder de acción, como resultado de la odisea de aprender de la vida.*
Motivateca #007: "La Conspiración de la Libertad Interior", *el porqué para desatar la actitud del entusiasmo, para escribir la propia crónica de vida.*
Motivateca #008: "Motívate y Motiva a los Demás", *una sencilla fórmula para despertar el estímulo interno para vivir realmente y compartirlo con los demás.*
Motivateca #009: "El Auténtico Poder de las Palabras" *existe un poder capaz elevar el alma de un viajero de la vida, a la vez capaz de lacerar las rodillas, destruyendo el espíritu de otra.*
Motivateca #010: "El Poder de la Influencia Ética", *ayudamos a configurar el destino de la vida de los demás, nuestra responsabilidad: el de influir más positiva y conscientemente.*

Los números anteriores de la REVISTA MOTIVATECA Puedes descargarlos gratuitamente de:

http://CarlosdelaRosaVidal.4shared.com

¿Cuáles son tus sueños?
¿Qué te inspira?

Construye tu propia Leyenda Personal



CarlosdelaRosaVidal
Conferencias TEM





PROGRAMA DE WORKSHOPS, SEMINARIOS, CHARLAS Y CONFERENCIAS DE DE ALTO IMPACTO 100% GARANTIZADO

Contacto:
Celular: +51 992389446
Email: cj.delarosav@gmail.com
Desde Lima Perú para el Mundo
www.carlosdelarosavidal.tk